# TEORIA Y PRÁCTICA
DEL
# SEGURO

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES

INSTITUTO DE SOCIEDADES ANÓNIMAS Y SEGUROS

DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

# TEORIA Y PRACTICA

DEL

# SEGURO

(CAPÍTULOS SELECCIONADOS)

CONFERENCIAS

PRONUNCIADAS EN LA UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES

CON EL PATROCINIO DE LAS ASOCIACIONES DE COMPAÑÍAS DE SEGUROS

EN LA ARGENTINA

POR

ALFREDO MANES

BUENOS AIRES

IMPRENTA DE LA UNIVERSIDAD

1934

U. OF ILL. LIB.

*A mi verdadero amigo*

*DON GUSTAVO KOBELT*

*en testimonio de mi sincero agradecimiento*

U. OF ILL. LIB.

# INAUGURACIÓN DEL CURSO

DISCURSO DEL PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE COMPAÑÍAS DE SEGUROS

DOCTOR PEDRO J. ACEVEDO

Señores:

En nombre de la Junta Directiva de la Asociación de Compañías de Seguros, tengo el alto honor de presentaros al eminente profesor Dr. Alfredo Manes.

El Doctor en Filosofía y Jurisprudencia, profesor Alfredo Manes, ha sido durante 27 años, hasta el año 1933, representante de la ciencia del seguro en la Facultad de Ciencias Comerciales (*Handelshochschule*), profesor honorario y Director del respectivo Seminario de seguros: al mismo tiempo y por muchos años fué también profesor honorario de la misma materia en la Universidad de Berlín.

Se le conoce principalmente al Dr. Manes, por haber sido durante 31 años, hasta fines de 1933, Director de la Asociación Alemana para la Ciencia del Seguro, institución que sin duda es la más vasta e internacionalmente conocida en dicho ramo, pues tal Asociación cuenta con socios en más de 40 países, entre los que figura la República Argentina. Ha sido, además, consejero consultivo de la Inspección de seguros de Alemania, así como de la Oficina Internacional del Trabajo de la Liga de las Naciones, y del Gobierno de Australia.

El profesor Dr. Manes ejerce ahora sus actividades como erudito, en forma privada, y se dedica a la literatura científica. Su meritoria labor la constituye el seguro privado y social.

Ha sido reconocido con honores en muchos países extranjeros, entre otros por su nombramiento como miembro corresponsal del Instituto de Actuarios de Inglaterra y del Instituto para la Ciencia del Seguro Americano.

Distintos países extranjeros, entre otros España y Suecia, le han otorgado ya hace varios años, distinciones de mérito.

El profesor Manes ya ha visitado nuestro país en ocasión de reunirse hace once años en esta Capital, el Congreso de Derecho Internacional, al que asistió el Dr. Manes como Delegado oficial. En esa oportunidad pronunció una interesantísima conferencia en la Facultad de Ciencias Económicas, sobre ideas generales acerca de los seguros sociales, pensiones a la vejez e invalidez.

Desgraciadamente para los aseguradores argentinos, salvo algunas excepciones, la obra científica del profesor Manes no puede ser apreciada en toda su amplitud, pues sólo se encuentra traducida al español una parte de su Tratado de Seguros, y es la que trata de la Teoría General del Seguro; obra clásica de nuestra ciencia, consagrada así por todos los autores y en todas las universidades del mundo.

La iniciativa que tomara por unanimidad la Junta Directiva de la Asociación de Compañías de Seguros, se vió coronada por el más completo éxito, por mediación de nuestro distinguido colega, el señor Gustavo Kobelt; y el profesor Manes, con su exquisita y natural amabilidad, accedió en venir a nuestro país para dictar un curso sumario de seguros bajo los auspicios de la Facultad de Ciencias Económicas, digna casa de altos estudios que desde el primer momento prestó a nuestra idea su más amplio y eficaz apoyo.

La visita del Dr. Manes en estos momentos, no puede ser más oportuna; nuestro Congreso Nacional tiene, como ustedes saben, a estudio varios proyectos de la esperada ley orgánica de seguros para la Argentina, y el eminente hombre de ciencia que nos honra con sus visita, cuyo nombre es conocido y apreciado, será tenido en cuenta por la mayoría de nuestros legisladores, por el valor que él representa; y sus sabios consejos serán escuchados por aquellos a quienes está reservada la delicada misión de dar a la Argentina la legislación que permita que la noble e importante institución del seguro, ocupe el elevado lugar que le corresponde dentro de las principales instituciones económicas de nuestro país.

Numerosas instituciones culturales y técnicas de las provincias argentinas y de países limítrofes, al tener noticia de la visita con que nos honra este distinguido profesor, ansiosas de escuchar su autorizada palabra, le han ofrecido de inmediato el elevado sitial del conferencista y la digna cátedra del maestro.

Estos son, señores, los rasgos que bosquejan la alta personalidad científica del sabio que con toda modestia y amabilidad ha accedido a permanecer en nuestra compañía durante un corto tiempo, y cuya estada contribuirá a difundir la ciencia del seguro, principalmente en su faz económica, que es lo que más nos interesa y, muy particularmente a los que tenemos a nuestro cargo las responsabilidades inherentes a la administración económica del capital nacional puesto al servicio de la actividad aseguradora y en beneficio del pueblo argentino.

Distinguido maestro: permitidme que en nombre de los aseguradores de la Argentina os dé nuestra más sincera y cordial bienvenida a nuestro país y al seno de nuestras asociaciones, y particularmente formule mis más fervientes votos por vuestra ventura personal.

DISCURSO DEL DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DOCTOR ENRIQUE CÉSAR URIEN

Señores:

Consecuente la Facultad de Ciencias Económicas con su propósito de vincular sus actividades científicas y docentes a los problemas sociales que interesan al desenvolvimiento de la vida nacional, ofrece hoy su alta tribuna al doctor Alfredo Manes, eminente ex-profesor de la Universidad de Berlín, doctor en jurisprudencia, especializado en seguros.

Coinciden las lecciones que hoy se inician, con el despacho de la Comisión de Códigos del honorable Senado de la Nación, en el proyecto de ley sobre seguros, y con el debate que sobre tan importante asunto ha de producirse próximamente en la alta Cámara.

Dichas lecciones importarán, pues, un autorizado aporte a la solución legislativa que se proyecta, solución a la que ha contribuído nuestra Facultad, representada en este caso por el Instituto de Sociedades Anónimas y Seguros que dirige el doctor Mario A. Rivarola, profesor titular de la materia, y el doctor Fructuoso Carpena (h.), profesor adjunto y sub-director del Instituto.

El Instituto de referencia al colaborar con la Comisión de Códigos del honorable Senado, presentando las bases y conclusiones, fruto de largos estudios realizados en él, ha merecido de dicha Comisión una nota elogiosa, en la que al referirse a "la ilustrada e intensa labor que contiene el informe", así como a "la autoridad y precisión de las opiniones expuestas por los profesores doctor Mario A. Rivarola y doctor Fructuoso Carpena, hijo, en el proyecto y fundamentos que completan esa información y en el seno de la Comisión", hace notar que la Facultad "no sólo está ampliamente capacitada para investigar y enseñar la ciencia, sino también para

cooperar con la mayor eficacia en la solución de los grandes problemas jurídicos, sociales y económicos, a estudio del Congreso Nacional''.

En cuanto al curso que hoy se inicia, la Facultad agradece esta oportunidad que le brinda la Asociación de Compañías de Seguros de poder escuchar la autorizada palabra del eminente profesor Manes, pues debido a las gestiones hechas por dicha entidad ha realizado el viaje a Buenos Aires.

Señor profesor:

Os invito a ocupar la alta tribuna de la Facultad de Ciencias Económicas y comenzar vuestras conferencias.

---

DISCURSO DEL PROFESOR TITULAR DOCTOR MARIO A. RIVAROLA

Señores:

Hace algunos días, al dar comienzo a la parte de la asignatura a mi cargo en esta Facultad, relativa a Seguros, dije que el seguro estaba a la orden del día en nuestro país, por tres motivos. Uno de ellos era el descalabro sufrido por algunas poderosas compañías, que tan hondamente ha repercutido en general y tantos perjuicios ha traído en particular a los demás aseguradores; segundo motivo, la tarea que en estos momentos se realiza en el Senado para la preparación del proyecto de ley que ha de discutirse en nuestro Congreso; y tercero, la llegada del profesor Manes, universalmente conocido en la ciencia del seguro.

El arribo de tan ilustre huésped debía tener lugar al día siguiente de la clase en que yo pronuncié estas palabras, y me es ahora muy grato repetirlas en su presencia, en este

momento en que al visitarnos por segunda vez, ahora por pedido de las compañías aseguradoras, inicia una serie de conferencias que serán seguramente la semilla que germinará para dar nueva vida entre nosotros a la institución económica del seguro, que es una de las más grandes conquistas de la humanidad, en lo que significa el esfuerzo común y de todos para poner a todos a cubierto de esa parte insondable del destino que se llama la adversidad.

Desde esta misma cátedra, me cupo el honor de presentar al profesor Manes, cuando en ocasión de su primera visita a nuestro país, pronunció su conferencia en este recinto. Era en ese tiempo profesor en la Facultad de Ciencias Comerciales y Director del respectivo Seminario de Seguros, profesor honorario de la Universidad de Berlín y Director de la Asociación Alemana de la Ciencia del Seguro, institución que sin duda es la más vasta e internacionalmente conocida.

Hoy, la personalidad del profesor Manes ha cambiado. No dicta ya la cátedra que tuvo a su cargo durante veintisiete años, no ejerce la dirección de la Asociación, que después de treinta y un años ha abandnado a fines de 1933, ni tiene cargo oficial alguno. Libre de las atenciones que esas actividades le exigían, ha podido dedicarse exclusivamente a la literatura científica, y aumentar su erudición en extensión y en profundidad, en una labor privada que no ha disminuído ni disminuirá seguramente.

La iniciativa de los aseguradores, al procurar la presencia entre nosotros del profesor Manes, es por cierto digna de todo elogio. Hace unos instantes el señor Decano se ha referido a la modesta contribución que el Instituto de Sociedades Anónimas y Seguros de esta casa ha prestado a la tarea que realiza el honorable Senado en la obra reconstructiva en que

se empeña. Es singularmente satisfactorio haber podido estar en aptitud de hacerlo, y volcar, por decirlo así, en una sola vez, el producto de pacientes investigaciones acumuladas durante varios años a pesar de la precaria y angustiosa situación de recursos financieros del Instituto.

La presencia del profesor Manes en estos precisos momentos, aparte del provecho que singularmente para los aseguradores ha de reportar, constituirá el complemento para que nada falte al país en la preparación de su ley sobre seguros, tanto tiempo anhelada y tantas veces postergada. La teoría y la ciencia, en lo que él haya de decir, y la práctica y la experiencia en el país, en lo que nuestro Instituto ha podido recoger y sistematizar, nos darán derecho a esperar de nuestros legisladores una ley prudente que nos evite la repetición de los hechos dolorosos que son del dominio público, y nos proporcione, también para nosotros, todos los beneficios del seguro, sana y honestamente practicado.

Tales son las breves ideas que he querido exponer, a manera de introducción, y no para una presentación del profesor Manes, que no la necesita en ninguna parte del mundo civilizado.

---

### DISCURSO DEL PROFESOR DOCTOR ALFREDO MANES E INTRODUCCIÓN A SUS CONFERENCIAS

Señor decano;

Señores profesores y alumnos;

Señoras y señores:

Hace justamente once años, tuve el honor de dirigirme a ustedes desde esta misma cátedra para hablarles sobre el tema de mi especialidad.

Al iniciar el presente curso de seguros, sean mis primeras palabras el testimonio de mi reconocimiento por el honor que me dispensa la Universidad de Buenos Aires, ofreciéndome esta tribuna tan respetable por sus antecedentes como por la seriedad de los estudios que en ella se realizan.

La iniciativa de la Asociación de Compañías de Seguros, al prestigiar la realización de este curso, constituye también para mí un singular honor; y al haber aceptado la invitación que me fuera formulada, previo acuerdo entre el Decano de esta Facultad y la nombrada Asociación, declaro que ha sido una de mis profundas satisfacciones en el largo camino que he recorrido dentro de la ciencia aseguradora, a la cual he dedicado los mejores esfuerzos de toda mi vida y los más nobles entusiasmos en todo sentido.

De esta suerte quiero testimoniar públicamente este reconocimiento, tanto para la Asociación de Compañías de Seguros de este país, de donde ha partido la iniciativa, como así también al señor Decano y al señor Director del Instituto de Sociedades Anónimas y Seguros de esta Facultad que se han servido aceptar el curso de seguros que en su oportunidad les fuera propuesto.

Hechas estas manifestaciones, debo agregar aún que la invitación ha sido para mí doblemente atrayente, por cuanto se trataba de la República Argentina, país por el cual he tenido siempre una singular predilección y una viva simpatía que me place sobremanera poner de relieve en esta ocasión en que me encuentro nuevamente en esta tierra tan promisora y que tantos ejemplos ha dado al mundo de su hospitalidad, de su generosidad y de su política de brazos abiertos para todos los hombres del mundo que llegan a ella en busca de trabajo y bienestar.

Sólo me resta pedir a ustedes condescendencia por los errores que cometa al hablar en su hermoso idioma castella-

no, resultado de los escasos conocimientos que de él poseo. Espero, no obstante, que después de terminar mis conferencias, será mejor.

Que yo no pueda presentar mucho de nuevo a los que conocen mis obras sobre la ciencia de seguros, (1) podrán ustedes comprender y perdonarlo, pues en esas obras he recopilado las experiencias reunidas durante treinta años de trabajo e investigaciones en la cátedra, en estrecho contacto con la prédica en todos los ramos de seguros, vigentes en muchos países. Como es natural, no puedo, en el trigésimosegundo año de práctica, explicar sobre el mismo tema otras teorías...

...Y ahora, empecemos nuestro trabajo!...

(1) *Versicherungswesen*. 5.ª edición. tres tomos. Leipzig y Berlín. B. G. Teubner. 1930-1933. (Traducción del primer tomo, Editorial Logos Ltda., Madrid, 1930).

*Versicherungs-Lexikon*. 3.ª Edición, Berlín. E. S. Mittler. 1930.

# OBSERVACIONES FUNDAMENTALES

**Los dogmas económicos y el seguro.**

No deja de tener interés dirigir una mirada retrospectiva a los cambios experimentados por la idea del seguro en el transcurso de los tiempos. En ellos se reflejan, naturalmente, las ideas generales imperantes en cada época y los dogmas económicos que se imponen.

En la era del mercantilismo — este sistema económico que pone por encima de todo y proclama como inexcusable la tutela del Estado — era natural que surgiesen una serie de planes sobre la nacionalización o centralización del seguro; es perfectamente lógico que antes de estallar la Guerra de los Treinta Años (1618-1648) se hablase de organizar un seguro de incendios a cargo del Estado, y que una serie de autores preconizasen la explotación por el Estado de un seguro infantil, aunque no tanto por los beneficios sociales del seguro mismo, como para aumentar las rentas del erario, que era el principal designio que se proponían los economistas. Los organizadores del seguro ponen, pues, sus preocupaciones en el empresario, y pretenden obligar a los súbditos a asegurarse para aumentar los ingresos del Fisco. La pérdida de las propiedades implica también la pérdida de la capacidad fiscal. El Fisco no quiere familias pobres; le son mucho más gratas aquellas en que la riqueza y las propiedades se conservan indemnes de generación en generación. Un re-

curso para lograr esta indemnidad, al servicio de los fines fiscales, es el seguro.

La idea cambia radicalmente en la época fisiocrática. La reacción contra las instituciones y la tutela del Estado trasciende a la idea del seguro. La doctrina del "laisser faire, laissez aller" pone fin a los planes del seguro centralizado, y entrega la supremacía a las empresas privadas. Ahora, la principal preocupación de los organizadores y la verdadera misión del seguro es el interés del asegurado.

Este estado de cosas vuelve a cambiar, naturalmente, al culminar la era capitalista, con la cual pasa de nuevo a primer término el interés del empresario.

Llega, sin embargo, un momento en que ante los principios del capitalismo se interpone la idea de la política social, y entonces el seguro cambia de orientación, proponiéndose por mira el interés de las clases sociales menesterosas y colocadas, por su género de vida, en mayor peligro.

A fines del siglo XIX y comienzos del XX nos encontramos, pues, con dos corrientes contrarias, en que prevalecen respectiva y parcialmente los intereses de aseguradores y asegurados. Y es menester sobreponerse a estos intereses de clase y a la visión limitada de un partido económico o político, para que los diferentes sectores se fundan, y armonicen el interés de la colectividad y de la economía general del país.

**La ciencia del seguro.**

El destino de la ciencia del seguro, dentro del conjunto de todas las demás ciencias, es sumamente particular. En casi todos los países, la ciencia del seguro ha quedado relegada a una posición secundaria; se le prestó poca atención; se enseñó y fomentó su desarrollo en forma deficiente. Y no porque carezca de material o problemas, de historia dramática e importancia enorme para la humanidad, especialmente en la época actual, con todas sus preocupaciones y crisis; es posible que sea precisamente su riqueza de material, su variedad realmente sorprendente, lo que en la mayoría de los países ha impedido la formación de una ciencia del seguro universal e independiente; se ha preferido tratar científicamente sólo algunas materias aisladas del seguro, elegidas en forma

más o menos arbitraria: unas veces únicamente el derecho del seguro marítimo, otras sólo la matemática del seguro de vida; sin embargo, tanto en estos aspectos parciales como en otros, en diversos países hubo investigadores que con sus estudios han obtenido resultados ejemplares. Fué precisamente en Alemania donde se hizo la tentativa de unir las numerosas materias parciales y formar con ellas un sistema. Es lógico que la base para ello la constituye el aspecto económico del seguro. La economía del seguro es la médula de la ciencia del seguro, la espina dorsal, — por así decir, — de la cual parten, como en el cuerpo humano las costillas, los demás aspectos parciales de la ciencia del seguro: el derecho del seguro, la medicina del seguro, la matemática y técnica del seguro. La condición imprescindible para todos ellos es la economía del seguro; sin ella no pueden subsistir, ni pueden, por lo tanto, ser entendidas a fondo.

**Amplia difusión del seguro, pero no de la ciencia del seguro.**

Con mayor frecuencia de lo que hasta ahora se ha supuesto, la causa de los yerros en la ciencia del seguro reside en la poca importancia que la mayoría de los países asignan a la economía del seguro y, muy a menudo, también al derecho y a la técnica del mismo.

El organismo de una compañía de seguros es mucho más complicado que el de cualesquiera empresas de otra índole, sean ellas Bancos, casas de comercio o fábricas.

Hay que agregar que en los países de cultura moderna, es difícil encontrar una familia o una casa de comercio que no estén en una forma u otra relacionadas con el seguro. No existe administración de Estado, Parlamento, Prensa, que no deban ocuparse de los diversos problemas del seguro.

En la gran mayoría de los países se carece de la posibilidad de un estudio sistemático completo de la materia del seguro. Aún en la actualidad, nos encontramos con que a menudo faltan especialistas bien preparados en la ciencia del seguro.

Cabe mencionar todavía que en los países que en la política de la enseñanza han dedicado toda su atención, desde hace decenas de años, al seguro, puede obtenerse el diploma na-

cional como profesor de comercio, sin tener ninguna noción acerca del seguro. No se toman exámenes sobre la materia del seguro y tampoco existe la obligación de escuchar las conferencias que sobre este tema se dicten en el país. Si el profesor de comercio no necesita tener conocimientos de seguro, no cabe duda que sus discípulos tendrán aún menos nociones sobre la materia. No debe, pues, sorprender que los juicios erróneos sobre el seguro sean aun más frecuentes que los relativos a otros fenómenos de la vida económica.

Esta deficiencia es tanto más sensible si se considera que nos encontramos precisamente en un verdadero siglo del seguro, aunque, desgraciadamente, no en el siglo de la seguridad. Puede sostenerse, sin peligro de exagerar, que el seguro tiene la misma importancia para la ciencia económica moderna que el oxígeno para el aire. Ambos benefician a un sinnúmero de individuos que los utilizan inconscientemente como algo muy natural, y sólo muy pocos de ellos se dan cuenta cabal de su esencia y particularidad, de su composición y efectos.

Para salvar esta deficiencia, tenemos en primer lugar la parte del sistema que puede calificarse como programa general del seguro. Este constituye algo así como una compilación lógicamente ordenada de las experiencias adquiridas en todos los métodos y ramas del seguro. En este programa general, se explica el concepto del seguro, su esencia, sus condiciones y límites, su importancia para la vida económica en general y su evolución histórica. Se esbozan y analizan, además, las diferentes formas de organización, se describe la actuación de las compañías de seguros en todos sus detalles, se investiga la relación existente entre el Estado y el seguro, vale decir, la política del seguro. De allí surge, naturalmente, la transición al derecho del seguro, así como también a la técnica del seguro.

Las fuentes de estudio son las publicaciones de las compañías de seguros de toda índole, así como de las autoridades que se hallan en contacto con el seguro e informan al respecto. Otras fuentes de información las tenemos naturalmente en las leyes y estadísticas. Se entiende que el investigador en el campo del seguro no puede limitarse únicamente a lo que antecede, sino que debe también entrar en rela-

ción con las compañías de seguros, observar su funcionamiento, y tratar de permanecer en contacto con los dirigentes en la práctica del seguro. Sobre esta base, el "tratado general del seguro" describe lo que tienen de común todas o al menos muchas de las ramas del seguro, tratando esta materia sistemáticamente. No puede conformarse, sin embargo, con el relato de los hechos. Sin las instituciones de seguro en los distintos países, el programa del seguro conduce a una crítica y provoca sugestiones al respecto. Sería erróneo que dicho programa considerara al seguro aisladamente. Por el contrario, debe más bien tener siempre en cuenta la relación existente entre el seguro y la economía y cultura en general, pues el seguro depende en gran parte de las mismas, y es consecuenciecia necesaria de ellas.

Precisamente ese punto parece tener especial importancia en la época actual, pues con el aumento de la rapidez de las comunicaciones y del servicio informativo, existe en mayor grado tal vez que en épocas anteriores, la tendencia a trasplantar a otro país las instituciones que en determinado país hayan o parezcan haber dado resultado. Tal procedimiento, especialmente tratándose de la institución del seguro, no puede concebirse ni ser posible, sin fracasar, sino cuando la estructura económica de ambos países es más o menos semejante. Esa hipótesis es descuidada a veces, — como lo muestra la historia, — por teóricos y prácticos, lo que se traduce en amargas consecuencias.

Pero esa enseñanza nos muestra precisamente cuán imprescindible es para el investigador y profesor en el campo de la ciencia del seguro, que no trate a la misma en forma abstracta, sin conexión continua y estrecha con todo el resto de la vida económica y cultural del país.

Además de estas dificultades, existen otras no menos considerables, para el docente de la ciencia del seguro de un país que se vea en la necesidad de enseñar en otro país lejano, que en varios de sus aspectos se diferencie de aquél, pues dejando a un lado la matemática del seguro cuyas características fundamentales son internacionalmente invariables, los demás aspectos de la ciencia del seguro no poseen un fundamento tan común y uniforme. Ello es tanto menos

sorprendente cuanto que aún dentro de la literatura técnica de un mismo país, no existe, por ejemplo, uniformidad de opiniones respecto a lo que es en realidad el seguro.

**Definición del seguro.**

Es fundamental en toda investigación llegar a un acuerdo respecto a la definición del objeto de la misma. ¿Qué es, pues, el seguro?

El seguro es una consecuencia de la inseguridad en que se encuentra continuamente la situación económica del hombre. Esa intranquilidad despierta en él una preocupación por el futuro y lo induce por lo tanto a aspirar a una seguridad. Esta aspiración no puede alcanzarla sino sólo mediante la certeza de que dispondrá, al producirse la situación temida, de un valor económico suficiente para hacer frente a la misma. Se trata, por consiguiente, de asegurarse este equivalente. Si no es posible conseguirlo mediante el ahorro personal, debe recurrirse a otras fuentes de capitales, Esa es la misión del seguro. Existen, por lo tanto, dos factores que constituyen el punto de partida de todo el programa del seguro: la existencia de una necesidad insegura, y la necesidad de proporcionar un valor de reemplazo.

En mis diversas obras, he tratado de desarrollar esa teoría de la necesidad, propagada por primera vez por el italiano Ulisse Gobbi hace unos cincuenta años.

Esa teoría se basa en la experiencia que enseña al hombre que no es posible que atienda sus necesidades en forma aislada; que además una gran cantidad de economías humanas cuenta con los mismos casos de necesidad; y finalmente, que existe la posibilidad de verificar los cálculos que al efecto se requieran.

Así resulta, en forma absolutamente natural, que el seguro está ligado a un conjunto múltiple de economías, llamadas todas ellas a cubrir una necesidad fortuita que pudiera llegar a presentarse, que amenaza a todos en un monto total tasable, pero que no recaerá sino sobre algunos de ellos, o al menos, no sobre todos al mismo tiempo, o en la misma medida; entre esas economías existe asimismo una especie de relación organizadora en forma tal que todas ellas abonan,

a una caja común, aportes por un monto a fijar, de modo que la cuota de cada uno se halle a disposición de los otros para el caso de una eventual necesidad.

Resumiendo y de acuerdo a lo que antecede, defino el seguro como:

*La ayuda financiera mutua, en caso de posibles necesidades fortuitas y tasables, de un gran número de existencias económicas amenazadas por análogos peligros.*

**Explicación de la definición.**

Agregaré algunas explicaciones a la definición que antecede.

La finalidad de la organización no es otra que ofrecer a los interesados los medios para cubrir las necesidades que, llegado el caso, se le presenten. Y cuanto mayor sea la extensión en que lo logre, tanto mejor cumplirá el seguro con su cometido. El ideal es naturalmente conseguirlo en toda la línea. Pero puede ocurrir que sólo lo logre parcialmente, sin que por ello el seguro pierda su concepto de tal; antes al contrario, hay muchos casos en que por razones económicas, — es decir, por carencia de medios, — este carácter parcial se hace poco menos que inevitable, y otros en que es conveniente y hasta necesario por exigencias técnicas o de política jurídica.

En cambio, el seguro deja de responder a su concepto tan pronto como rebasa de las necesidades previstas para perseguir conscientemente una ganancia, perdiendo su verdadero carácter para convertirse en juego o apuesta. Mas para que exista un seguro basta con que, al tiempo de constituirlo, el teresado se proponga cubrir una posible necesidad, por remota y poco probable que ella sea. Nada impide, por ejemplo, al multimillonario contratar un seguro de vida.

El suceso que provoca la necesidad y determina el caso previsto por el seguro, puede consistir en un hecho natural, — un incendio no provocado, una tempestad, la muerte de una persona; en un acto humano, — negligencia, robo; — o en un acontecimiento de la vida económica, — una bancarrota, una huelga, la carencia de trabajo.

Con la nota de fortuito se excluye, de una parte, lo nece-

sario, y de otra, lo imposible; mas no debe tomarse este concepto por sinónimo de incalculable. Fortuito vale tanto como incierto, y alude a sucesos futuros, aún no realizados, que pueden ser de la más diversa índole, y encerrar resultados con que un hombre previsor pueda perfectamente contar, ya sea en un sentido de temor o de esperanza.

Si aplicamos la palabra *riesgo* al peligro tasable en dinero que se presente de la necesidad prevista, nos acercamos a la terminología empleada en la teoría de la explotación o economía privada del seguro. Esta entiende por riesgo la incertidumbre objetivada respecto a un suceso, que es de suyo económicamente perjudicial, aunque no necesita ser, ni lo es muchas veces, temido. Para ponerse a salvo de él, o limitar sus consecuencias, la existencia económica amenazada, que no quiera o no pueda evitarlo por sus propios medios, se asocia con otras expuestas a la misma amenaza, formando, entre todas, las comunidades a que damos el nombre de *seguro*.

Como se ve por lo expuesto, en la institución del seguro, combínanse una serie de ideas propias de un estado de capitalismo culminante, con otras de sello colectivista; y las exigencias y aspiraciones individuales se entrelazan con los intereses de grupos sociales y de la colectividad.

Los partícipes del seguro siéntense impulsados a él por el temor de un desembolso de dinero que les es penoso, sea por lo incierto de su realización o por su alcance; por lo cual, en vez de afrontarlo directamente, prefieren abonar de antemano una cantidad única o una serie de pequeñas sumas periódicas, que son las primeras, para poder contar, al llegar el momento temido, si ocurre, con una reparación que les indemnice del quebranto sufrido. De este modo se substraen al temor de verse súbitamente sorprendidos por una necesidad, que si es incalculable o poco menos para el individuo, no lo es para la totalidad de los asegurados en conjunto.

**Supuestos y límites del seguro.**

Del mismo modo que no ha habido seguros en todas las épocas de la historia económica, no podrá haberlos jamás tan amplios que cubran todas las necesidades imaginables de dinero, cualesquiera que ellas sean. El seguro hállase condi-

cionado a una serie de supuestos previos, que necesariamente tienen que concurrir para crearlo. No puede acometerse una empresa de seguros sin reunir, por ejemplo, los medios adecuados; es decir, un capital suficientemente fuerte.

Sin embargo, las ideas acerca de estas condiciones previas a que se halla subordinado el seguro, han cambiado considerablemente en el curso de la historia. Y la experiencia de muchos seguros ha demostrado que podían levantarse edificios imponentes sobre bases que en épocas menos avanzadas nadie hubiera tenido por sólidas.

No podría concebirse que en una época de revolución de toda la vida económica, el seguro permaneciese estacionario. El progreso económico y de los medios de transporte, principalmente la invención del ferrocarril, traen tras sí todo un cortejo de nuevos peligros para las vidas humanas y las mercancías. Y aunque las conquistas de la técnica procuren garantizar en lo posible la vida del hombre, y la indemnidad de los objetos transportados, estas conquistas llevan aparejadas, necesariamente, peligros antes desconocidos para la vida y el patrimonio de las personas. Baste pensar, para comprenderlo, en lo que suponen hoy la invención del automóvil y los pregresos de la navegación aérea. La vida moderna se desliza entre una muchedumbre aterradora de peligros latentes, provocados la mayoría de las veces por la subordinación de las fuerzas naturales al servicio del hombre para colocarlas acaso bajo el mando de unos cuantos individuos, poco aptos para regirlas o demasiado habituados al peligro para conservar ante él una vigilante serenidad; así se desencadenan tantas catástrofes. Ya veremos cómo, ante esta experiencia, las condiciones a que responde el seguro no han tenido más remedio que sufrir restricciones considerables bajo muchos aspectos.

Además de responder a ciertas condiciones previas, la posibilidad de aseguramiento tiene también sus límites: algunos objetivos, que afectan a las características del riesgo, y otros subjetivos, referentes sobre todo a las cualidades morales de la persona asegurada.

El requisito de la tasabilidad participa de los dos caracteres, subjetivo y objetivo. No cabe seguro racional sin un

cálculo estadístico por lo menos aproximado, de las necesidades que, llegado el caso, hayan de cubrirse (aunque a este principio se falte con harta frecuencia, como se hizo, por ejemplo, al introducir en Alemania el seguro social). Es indispensable que pueda calcularse de un modo aproximado la probabilidad de la frecuencia con que ha de presentarse la necesidad prevista y su volumen. Esto se consigue en algunos casos por medio del cálculo de probabilidades basado en los datos de la experiencia. Mas si ésta no basta ni puede establecerse tomando por norma un cálculo de probabilidades, habrá que valerse de criterios menos precisos de observación, tal como los revele la práctica usual. En todo caso, no puede prescindirse de este cálculo, tanto en lo que se refiere a las primas como en lo que afecta a las indemnizaciones.

El cálculo de probabilidades tiene decisiva importancia en aquellos seguros que se refieren a la vida y a la salud del hombre. Las enseñanzas de la estadística y los resultados de las observaciones de conjunto, confirman lo que nos indica la necesidad de que el seguro se extienda a las zonas más amplias posibles, y que la explotación del seguro reclama grandes empresas, sin que ello quiera decir que sólo organizaciones gigantescas puedan afrontarlas.

La asegurabilidad de los diferentes riesgos económicos tropieza, como se ve, con límites que varían según el estado de la ciencia del seguro en cada país y en cada época. Mas la experiencia de las empresas aseguradoras tiene también gran importancia para la fijación de estos límites, y asimismo hay que tener en cuenta el grado de cultura del pueblo o de una parte de él.

Los problemas que ésto plantea refiérense, en primer término a la forma de la empresa o explotación, y en segundo lugar, como es natural, al alcance de la responsabilidad que contrae el asegurador, a los derechos y deberes del asegurado, a la relación de aseguramiento, a las posibilidades que ofrece el mercado, y a la propaganda y gestión del seguro. De todos estos puntos hemos de tratar detenidamente en la sección consagrada a estudiar la explotación de las empresas aseguradoras.

El futuro no parece oponer ninguna frontera infranquea-

ble al desarrollo de la idea del seguro, ni a su realización práctica.

Hay, sin embargo, un límite con que debe contarse siempre, que es el costo del seguro; es decir, la cantidad necesaria para participar de él. La prima no deberá ser nunca excesiva, sino lo más baja posible, para que no ahuyente a quienes no dispongan de grandes recursos. Esta cuestión financiera hace que los gastos influyan en modo muy considerable en el grado de aclimatación del seguro. La imposibilidad de mantenerlos a un nivel bajo hace muchas veces que una rama de seguros, — por muy bien concebida que esté teóricamente, — sea irrealizable en la práctica.

**Comparación del seguro con otras instituciones económicas.**

El seguro puede considerarse, en principio, como una mercancía multiplicable a voluntad, que a este respecto no conoce límites. Esta fuerza de expansión débese a que el medio más importante de producción que en él entra no es el capital, sino el trabajo. Mas adviértase que reclama una buena parte del trabajo técnico, de experiencia, y dotes especialísimas de capacidad y sensibilidad calculadora para tantear el presente y el futuro.

Para fijar en su verdadero alcance el concepto del seguro, es necesario deslindar cuidadosamente esta institución de una serie de relaciones que se dicen, con más o menos razón, afines a ella. Es indudable que en esta institución económica, como en todas, hay una serie de zonas fronterizas en que el concepto trazado empieza a confundirse con otros, sin que pueda decirse a ciencia cierta dónde corre la línea de demarcación.

Con especial plasticidad se ponen tal vez de relieve las características del seguro al compararlas con las de otras instituciones y hacer resaltar las diferencias que existen entre ellas y el seguro.

A este respecto, es digna de muy especial atención la gran diferencia que existe entre el seguro y el ahorro, aunque uno y otro constituyan una institución de previsión económica. Ambos tienden a transformar una necesidad que posiblemente pueda llegar a producirse en el futuro, en una necesidad

presente. El que desea ahorrar para cubrir un futuro desembolso de dinero, necesita ante todo disponer del tiempo necesario a ese efecto, mientras que aquél que está asegurado, se encuentra cubierto desde el momento de haber celebrado el seguro, aunque hasta ese instante no hubiera pagado sino una sola prima. Ello queda demostrado con un simple ejemplo: quien se propone dejar a su fallecimiento un capital total de $ 10.000.— a una persona determinada, si trata de reunir ese capital mediante el ahorro y su fallecimiento se produce en el primer año de comenzado el mismo, no dejará a sus deudos sino la suma ahorrada durante ese año. Si en cambio ha abonado ese mismo importe o una suma aún mucho menor en concepto de prima de seguro, en caso de fallecimiento, — lo que no raras veces sucede, — en el curso del primer año de contratado el seguro, deja, sin embargo, a sus deudos el íntegro capital previsto.

No puede casi imaginarse contraste mayor que el existente entre el ahorro individual y la acumulación de capitales de seguro mediante el pago de cuotas por una colectividad organizada. Ello se debe a que el individuo que ahorra se encuentra completamente aislado, porque sus ahorros no benefician sino a él y su familia, mientras que el asegurado, consciente o inconscientemente, es miembro de una gran colectividad cuyo objetivo principal es: todos para uno y uno para todos. Puede, por lo tanto, sostenerse que el seguro ejerce una función de valor económico superior a la del ahorro. No se puede negar que se presentan casos en los que pueda ser más adecuado el ahorro que el seguro, pero en la mayoría de los mismos no es posible establecerlos de antemano, sino recién posteriormente.

Si en la literatura de casi todos los países no faltan autores que equiparan el ahorro al seguro, tenemos por otra parte autores que, disidiendo fundamentalmente con ellos, califican al seguro como juego de azar.

Es fácil demostrar que ese concepto tiene aún menos justificativo que el primero. Sin ir más lejos, considerando solamente la finalidad del seguro, tenemos que ésta es enteramente distinta de la del juego: el primero está destinado a reducir o eliminar un riesgo económico, mientras que el se-

gundo crea precisamente un riesgo anteriormente inexistente. Aquél, el seguro, tiende a cubrir una necesidad, mientras que la finalidad del juego es la obtención de una ganancia. La única semejanza existente entre ellos consiste en que ambos se basan, entre otros, en el cálculo de probabilidades. Pueden también existir casos en que el seguro se transforma en juego, pero entonces se trata de un abuso ilícito, que no hace desaparecer en forma alguna el brusco contraste existente entre el seguro y el juego.

También debe mencionarse el así llamado seguro por cuenta propia, si bien se trata de algo que a pesar de denominarse seguro y querer servir al mismo fin, lo hace sin embargo, en una forma distinta a la del verdadero seguro. Sabemos que sólo se puede hablar de seguro cuando se reune un conjunto de economías, mientras que en el seguro por cuenta propia, en forma análoga al ahorro, se trata de una economía individual, aislada.

**División sistemática.**

Puesto que mis conferencias se limitan a tratar partes aisladas de la materia íntegra del seguro, parece imprescindible dar una idea general de la división sistemática que he tratado de establecer en mis obras didácticas de la ciencia del seguro.

En la vida social de una nación, pueden imaginarse y también percibirse dos métodos distintos del seguro, según su aplicación: un método individual y un método político-social. Este último se suele denominar seguro social, y también, de acuerdo al contingente principal de sus asegurados, seguro obrero; al seguro primeramente mencionado se acostumbra denominarlo seguro privado, pero mejor aún seguro individual, puesto que, al menos en muchos países, no es ejercido exclusivamente por sociedades privadas, sino a veces también por instituciones públicas.

En las presentes conferencias, el seguro social no será mayormente tenido en cuenta, reservándolo quizás para más adelante. Sólo expresaré aquí que el método social del seguro como sector parcial de la política social, tiene por objeto y finalidad asegurar las circunstancias materiales de algu-

nas clases indigentes del pueblo, y que el mismo está destinado siempre a cubrir la escasez de entradas, pero jamás de patrimonio. En cambio, tratándose del seguro individual, al que me referiré en estas conferencias, es a la economía individual a la que tiende a servir el seguro, tratando no sólo de cubrir la escasez de entradas sino también un quebranto patrimonial cualquiera.

Con lo que antecede, nos acercamos ya a la división en grupos del campo general del seguro, que parte de un punto de vista distinto: Se distinguen principalmente dos grandes grupos, según se trate de casos de necesidades que tienen su origen en el perjuicio, avería o destrucción de bienes: este grupo se denominará seguro de cosas; o bien que se trate de casos de necesidad provenientes de daño, lesión o muerte de personas: este grupo lo denominaremos seguros de personas.

Cada uno de esos dos grupos puede a su vez subdividirse de acuerdo a otros puntos de vista. La más importante y generalmente conocida es la división en ramas de seguros. Así, por ejemplo, conocemos dentro del seguro de personas: el seguro de vida, de enfermedad, de accidentes, de invalidez. Entre las ramas de seguro pertenecientes al seguro de cosas, mencionaremos: el seguro de transporte, de incendio, de robo, granizo, ganado y de responsabilidad civil; pero además existen muchas otras subdivisiones, y su número crece continuamente, respondiendo a las necesidades nuevas que aparecen a consecuencia del perfeccionamiento de la técnica del seguro.

Hay además en esta faz económica, un factor que influye también considerablemente en el movimiento intenso de creación de nuevas ramas de seguros y transformación de las existentes, y es la tendencia cada vez mayor del mundo mercantil a obtener cálculos de gastos fijos, en lo posible precisos, y que incluyan todos los desembolsos probables.

Los órganos encargados de introducir en la práctica las nuevas ramas del seguro individual, son casi siempre grandes sociedades anónimas, aunque hay también algunas de tipo medio, que por lo regular se hallan íntimamente relacionadas con cualquier gran empresa de reaseguros.

Las grandes catástrofes (una tormenta devastadora, una

catástrofe ferroviaria, el naufragio de un gran transatlántico) suelen allanar el camino para la implantación de nuevas ramas de seguros, por dos razones: una, porque el hecho evidencia a los ojos de muchos que hasta entonces no se habían preocupado de preverlo, el peligro que los amenaza, estimulándolos a asegurarse; y otra, porque estas catástrofes son, para los aseguradores dotados de una buena capacidad inventiva y organizadora, un acicate para el desarrollo de las actividades y la conquista de nuevos campos de operaciones.

# RELACION ENTRE LA TEORIA Y LA PRACTICA DEL SEGURO

**Los términos «teoría» y «práctica».**

El análisis de las cuestiones del seguro implica casi forzosamente, para el teórico del seguro, enfrentarse con problemas que surgen de las relaciones existentes entre la teoría y la práctica del seguro.

¿Qué significado tienen los términos *práctica* y *teoría?* ¿Qué es lo que tienen de común la práctica y la teoría? Puede una de las dos subsistir sin la otra? ¿Cómo puede llegarse a una armonía entre ellas?

Dadas las vinculaciones estrechas y continuas que he mantenido durante más de treinta años con aseguradores teóricos y prácticos de todas las ramas del seguro de muchos países, creo estar en condiciones de dar alguna respuesta a esas preguntas.

Aclararemos primero los conceptos de "teoría" y "práctica", que tan a menudo se emplean en forma errónea.

*Teoría* es la tentativa de fundar y explicar conjuntamente muchos hechos, de formar con ellos un sistema, exponer el proceso de su formación, deducir la conclusión que nos sugiere su existencia. Teoría, — expresión usada en su origen para calificar el carácter de expectador en el teatro griego, — es la expresión que la lógica emplea para la doctrina. La teoría constituye invariablemente la investigación cuyo único fin consiste precisamente en dicha investigación, sin servir a cualesquiera intereses materiales.

*Práctica* es la pericia que se adquiere mediante la aplicación repetida de los medios que el ejercicio o también la teoría nos proporciona para alcanzar un fin determinado, utilitario en la mayoría de los casos.

Explicaremos estos conceptos, — suficiente aclarados por lo que antecede, — mediante un ejemplo.

El asegurador teórico al tener que discutir la comisión del agente de seguros de vida por la realización de un negocio, tratará de determinar desde cuándo existe esa comisión, en qué país se aplicó primero; cómo llegó hasta nosotros, si aquí nos hicimos cargo de ella con o sin modificación; si se aplica también fuera del seguro de vida; el punto de vista de las distintas compañías a su respecto; los efectos que ejerce sobre el agente, sobre el empresario, sobre el asegurado; el papel que desempeña en la totalidad de la economía social; y en general, en qué capítulo de la doctrina debe incluírse.

En forma absolutamente distinta ha de proceder el práctico que se ocupa del mismo objeto. Este no se interesará comúnmente por la parte histórica ni por la sistemática; lo que para él es de importancia capital es la subordinación de la comisión del seguro al fin a que dedicó su labor, vale decir, a la divulgación del seguro de vida. Para el asegurador práctico podría llegar a ser realmente desagradable tener que admitir que una práctica de su negocio no constituye sino una imitación de un ejemplo extranjero, o que sus gastos sean tal vez más elevados que los de tal o cual competidor.

**Importancia de la teoría para los prácticos.**

Creo que la explicación que he dado de los conceptos *teoría* y *práctica*, especialmente el ejemplo ofrecido, son suficientes para demostrar claramente que el desenvolvimiento de la teoría y de la práctica no puede realizarse paralelamente, sin ningún punto de contacto entre sí, sino que para ambas constituye una verdadera necesidad el observarse mutua y continuamente para aprovechar de sus respectivas experiencias.

También estamos ahora en condiciones de afirmar que cuanto más se sepa de la práctica del seguro, tanto más perfecta será la interpretación de la teoría del seguro; y a su vez el asegurador práctico podrá servir en forma tanto más eficaz al

fin y objeto determinados de su trabajo, cuanto más exactos sean sus conocimientos de la teoría del seguro.

Ahora bien; en la vida real vemos que no son pocos los aseguradores prácticos que han actuado con mucho éxito y que sin embargo no han oído nunca conferencias sobre el seguro ni han estudiado tratado alguno de seguro. Por otra parte, tenemos aseguradores teóricos que no se han ocupado del seguro sino desde su oficina o desde su cátedra, y que sin embargo suelen a veces tener conocimientos mucho más profundos de la conformación práctica de cualquier institución de seguro en numerosos países, del valor de esa institución en todas sus variaciones, así como también de su reglamentación legal, que un asegurador práctico muy experto que acaso no tenga de todo ello sino escasos conocimientos.

Las divergencias que se suscitan entre teóricos y prácticos, no sólo en el ramo del seguro sino también en todos los terrenos, se deben seguramente, en la mayoría de los casos, a una interpretación errónea del fin, objeto y límites, sea de la teoría, sea de la práctica.

Puesto que las dos son instituciones humanas, en ambas y con bastante frecuencia se han de deslizar errores, que hay que saber comprender y perdonar.

Cuanto más a menudo y con mayor detención cambien ideas los representantes de la teoría y de la práctica, tanto mejor se compenetrarán de sus propios fines y límites, y tanto más a menudo tendrán también ocasión de reconocer y apreciar la igualdad de condiciones de unos y otros.

A pesar de lo antedicho, en no pocos casos se originarán tensiones entre aseguradores teóricos y aseguradores prácticos, puesto que es perfectamente posible que en un caso dado, el asegurador práctico pueda desear que no se divulguen demasiado hechos o circunstancias que hubiera preferido considerar un secreto de su negocio, y cuya divulgación podría acarrearle perjuicios, especialmente de parte de la competencia.

Ahora bien, la práctica critica también a veces y con todo fundamento, al teórico que por falta de conocimientos suficientes, — no se nace sabiendo, — y a veces intencionalmente debido a prejuicios y puntos de vista determinados, hace premeditada o inconscientemente afirmaciones tendenciosas.

**Biografías de aseguradores.**

Para aclarar el punto de vista de los aseguradores prácticos con respecto a la teoría, puede ser de interés y utilidad una breve reseña de la vida de los mismos, especialmente de biografías de grandes hombres prácticos del seguro, de reconocido mérito. No poseemos biografías sino de muy pocos de los grandes prácticos del seguro; sin embargo, los más importantes de los que fueron tratados biográficamente, han encontrado sus historiadores, pero no precisamente porque fueran aseguradores sino a menudo a pesar de serlo, pues muchas de estas personalidades eran tan talentosas que el seguro no representaba sino una parte del copioso trabajo de su vida. A ello se agrega que la literatura nos proporciona escasos datos sobre la formación y vida de los grandes aseguradores prácticos de la generación actual. Ello es tanto más de lamentar por cuanto el estudio de la vida y obra de grandes hombres constituye un factor de reconocido valor educacional, no menos en Europa septentrional que en Sud América, donde especialmente en Buenos Aires se ven tantos monumentos, pero no aun de un hombre de seguros. ¡Quizás el primero sea el del hombre que implante la ley orgánica de seguro!

La biografía de los grandes hombres del seguro podría desempeñar un papel importante, ya que servirían de modelo para la generación que se está formando; pues una generación se apoya siempre en las experiencias de sus antecesores, y no hay nada que estimule tanto como precisamente el conocimiento de las experiencias de los antecesores, que evita incurrir en errores e indica los caminos que conviene seguir. Ello reza para todos los países y no está demás, por lo tanto, indicar a las organizaciones científicas del seguro que existen en dichos países, la conveniencia de ocuparse de ese aspecto hasta ahora muy descuidado de la parte histórica del seguro.

Para demostrar que es perfectamente posible obtener para la práctica y la teoría del seguro una enseñanza provechosa de biografías como las mencionadas, reproduciré algunos extractos de obras que felizmente poseemos sobre los grandes prácticos alemanes del seguro.

Tenemos, de especial importancia, la auto-biografía de Ernest Wilhelm Arnoldi, el fundador de la Gothaer Feuer y

de la Gothaer Lebens-Versicherungsbank, que debe considerarse como el creador de la primer gran empresa particular de seguros de estilo moderno en Alemania, y como uno de los prácticos alemanes del seguro más famosos y geniales.

Arnoldi, cuyas fundaciones cuentan ahora más de cien años de existencia, fué seguramente uno de los primeros comerciantes alemanes que cursó estudios que pueden calificarse como de segunda enseñanza, pues, — como nos cuenta en su autobiografía, — fué alumno del primer docente de algunas ramas de las Ciencias Económicas que se ocupó en Alemania de la organización comercial: el profesor Büsch, en Hamburgo, quien falleció en 1800 a la edad de 80 años. El mencionado docente en Ciencias Económicas, en sus obras y clases se ocupó también detenidamente del seguro, y sin exageración puede afirmarse, más aún, puede demostrarse en forma documentada, que su influencia motivó en gran parte que Arnoldi, quien regresó más tarde a Gotha, su ciudad natal, fundara esas dos grandes empresas de seguros que aun en la actualidad se cuentan entre las principales.

Afortunadamente no para todos los oyentes de cursos de la ciencia del seguro, constituyen éstos un estímulo tan intenso y de tanta trascendencia como para fundar sociedades.

Tenemos aquí un ejemplo notable de la importancia inminente que la teoría puede tener para la práctica del seguro. Resulta de las propias palabras de Arnoldi, como también del hecho de que creara en Gotha uno de los primeros colegios de comercio, la importancia que este hombre asignaba, precisamente para comerciantes y prácticos, a la teoría de las ciencias económicas, y al mismo tiempo a la ciencia del seguro. Compara a los comerciantes con el soldado que sólo en casos excepcionales puede apreciar e interpretar las operaciones del ejército, siendo conducido, animado y utilizado por la inteligencia, más bien como componente indiferente de la masa: "Tal como el soldado en la apreciación del ejército, así el comerciante, mientras no haya llegado a darse cuenta de la esencia del comercio, aprovecha las ventajas de la organización remarcable del mismo, sin poder explicar la coordinación de toda la institución, sin poder descubrir la fuerza motriz".

La descripción de la vida de Arnoldi ha sido publicada por su sucesor en la dirección de la Compañía Gotha, el profesor

Emminghaus. En la persona de este hombre, en la fusión de director y profesor que hallamos en él, tenemos un tipo de práctico dirigente del seguro, aunque debe admitirse que este tipo no existe sino muy excepcionalmente.

Un asegurador que tiene cierta semejanza con Arnoldi es David Hansemann, quien ha logrado aún más popularidad que éste. A Hansemann, entre otros, se le debe la fundación de uno de los más grandes Bancos de Alemania: la Berliner Diskonto-Gesellschaft. Pero lo que aquí nos interesa es su actividad creadora, a la que se debe la formación de la Aachen y Munich, Compañía de Seguros contra incendios S.A., que ha cumplido precisamente cien años de vida, y que desde un principio se distinguió por el hecho de que una parte considerable de la ganancia de la empresa se dedicaba a un fondo de ayuda para la comunidad. A dicho fondo se debe la fundación de una Facultad de Ingeniería en Aachen, la primera facultad alemana y hasta ahora seguramente la única que ha creado una cátedra sobre la técnica de seguros contra incendio.

Tenemos, pues, en este caso, hombres que se ocuparon única y exclusivamente de la práctica y que personalmente crearon las bases materiales para la educación teórica en el terreno del seguro.

Muchos docentes de Universidades o Facultades han de haber encontrado entre sus oyentes hombres de práctica, en parte de avanzada edad, que consideraron conveniente y hasta necesario dominar también la teoría. No pocos de ellos han llegado a ocupar puestos de importancia en la industria del seguro.

Son especialmente dignos de mención los casos de prácticos que después de haber trabajado durante mucho tiempo en la industria del seguro, se decidieron a frecuentar la Universidad, a efecto de doctorarse. Es difícil establecer si lo que antecede es más honroso para la teoría o para la práctica.

Estrechamente ligado a estos ejemplos, dignos de aplauso, de una unión verdaderamente ideal entre teoría y práctica, se halla el fenómeno en que prácticos de importancia han sido llamados a ocupar una cátedra de ciencia del seguro en diferentes Facultades.

**Educación teórica de los aseguradores prácticos.**

Considerando sólo lo que antecede, se llega a la convicción de que es absolutamente erróneo oponerse a una educación teórica de los aseguradores prácticos, argumentando que ha existido un gran número de hombres que, sin cursar en ningún momento ni en forma alguna estudios de seguro, han sobresalido en la práctica.

A esta afirmación puede oponerse, con el mismo derecho, que esos mismos hombres hubieran trabajado tal vez mejor si además hubieran tenido conocimientos teóricos.

Los que con mayor ahinco reconocen y defienden la necesidad de una unión entre conocimientos teóricos y trabajos prácticos, son, además, los matemáticos del seguro, los actuarios.

Cabe ahora preguntarnos si forman en realidad un conjunto homogéneo todos aquellos que calificamos aquí como pertenecientes a la profesión de aseguradores. ¿Existe entre ellos un sentimiento de solidaridad? Tienen acaso la misma preparación, igual posición social? ¿Puede hablarse de una armonía de sus intereses? Todo ello se nota tal vez en menor grado en la profesión de los aseguradores que en otras profesiones afines de la economía.

El motivo principal de este fenómeno, que indudablemente llama la atención, radica seguramente en el hecho de que lo que llamamos "seguro", aún limitándonos exclusivamente al ramo del seguro, se divide a su vez en toda una serie de distintas ramas que apenas mantienen entre sí algún contacto.

Un vistazo a la vida práctica nos muestra, por ejemplo, que sólo en casos muy excepcionales existen relaciones entre directores de compañías de seguros de vida y directores de compañías de seguros marítimos. Los sinsabores y alegrías de los unos preocupan muy poco a los otros. En su gran mayoría, el lenguaje de las personas que pertenecen a una rama del seguro es completamente diferente del de las que pertenecen a las demás ramas del seguro, fenómeno que por lo general se debe simplemente a que las personas en cuestión han tenido una educación y preparación absolutamente distintas, no poseyendo muy a menudo ninguna preparación técnica especial,

que recién adquieren a partir del momento en que actúen prácticamente en el seguro.

**La profesión del asegurador.**

Teniendo en cuenta lo que antecede, nos podemos preguntar si es posible hablar en un sentido uniforme de la profesión del asegurador.

Podemos preguntarnos si existe un denominador común para todos los que pertenecen a la profesión y si tienen ellos intereses en común.

Esta pregunta puede contestarse sin limitación alguna en sentido afirmativo. El denominador común consiste, o debiera al menos consistir, en la convicción del alto valor ético, social y económico del seguro, de la profesión de asegurador, un convencimiento que sólo puede fundarse en el saber y en los conocimientos, los que a su vez no pueden adquirirse mediante la práctica únicamente, y sobre todo no mediante la práctica en una sola de las numerosas ramas del seguro. Para ello se requiere más bien ocuparse de la teoría, de la ciencia del seguro, especialmente en su faz económica, como fundamento de todos los demás terrenos de la ciencia del seguro.

La profesión del asegurador es una consecuencia de la economía social que ha creado esa profesión, cuyo objeto es hacerse cargo de los riesgos al por mayor y en forma profesional, en base a cálculos fidedignos.

La profesión del asegurador es esencialmente un fenómeno del capitalismo, que ha crecido y se ha formado en el tiempo y en los lugares en que el comerciante desempeña un papel importante, cuya actividad regular es el negocio arriesgado, la especulación. Cuanto mayor sea el riesgo, tanto mayor será, por regla general, la ganancia; y vice-versa, cuanto mayor sea la ganancia que pueda esperar, tanto mayor será también el peligro, el riesgo de la pérdida. Para el asegurador, el peligro no sólo constituye algo temible, sino además un hecho más o menos probable, con el que puede y debe contar. El comerciante trata de conocer con la mayor exactitud posible la magnitud del peligro, asentándolo como valor negativo en su cálculo. Cuanto mayor sea el peligro, tanto mayor será su interés, vale decir, su deseo de liberarse de él. Entonces otros capita-

listas se hacen cargo en forma gremial, profesional, de dichos riesgos, se adelantan a esos deseos, que aumentan día a día debido a la creciente extensión del comercio, y especialmente de las comunicaciones marítimas.

Esas personas ofrecen y venden el pago de una indemnización para eventuales riesgos, en forma tal que la otra parte se encuentra o bien cree encontrarse, mediante la compra de esa seguridad, en mejor situación financiera que prescindiendo de ella. Los vendedores profesionales de la seguridad, los aseguradores, pueden hacer una oferta barata a los comerciantes que se arriesgan en los más variados casos de necesidad, puesto que disponen de conocimientos y, después de una breve práctica, también de la experiencia necesaria que les permite hacerse cargo de los riesgos en forma más racional que el comerciante aislado y carente de experiencia. En esta forma, la actividad de los aseguradores actúa como un factor que economiza gastos sociales. La actividad del asegurador fomenta la producción de bienes en una forma y variedad que en la actualidad tal vez no puedan aún apreciarse en todo su alcance, mediante la eliminación de consecuencias económicas malas, acaso ruinosas, en casos inciertos de necesidad, de un perjuicio dado, o de la pérdida de una ganancia, ó de la obligación de hacer un gasto.

Las consideraciones que anteceden nos inducen a preguntar: ¿Cuáles son las personas que eligen la profesión de asegurador? ¿En qué forma se puede entrar en la profesión de asegurador?

Deben distinguirse dos caminos que se diferencian fundamentalmente entre sí: una persona se dedica a la profesión de asegurador intencionalmente, o bien la casualidad la encamina hacia ella.

Es lógico que hasta la fecha haya sido la casualidad la que desempeña el papel preponderante a ese respecto, lo que equivale a decir que se llega a ser asegurador sin disponer de preparación teórica previa, sin tener conocimiento de lo que en realidad significa y exige la profesión, y sin saber cuáles son las cualidades que son o deben ser de importancia vital para el asegurador.

**Organización perfecta.**

Ahora bien; dada la competencia más o menos intensa existente entre las compañías de seguros de los países más importantes, el seguro de un país cualquiera no podría competir con los demás países, o al menos se vería obligado a luchar con mayores inconvenientes, si su organización no fuera absolutamente perfecta.

La preparación del asegurador ideal no puede ser nunca lo suficientemente universal. Un factor de importancia vital es, a ese respecto, su preparación en el terreno económico-social y al mismo tiempo en la economía del trabajo. En segundo término tenemos la preparación jurídica y matemático-técnica. No parece, sin embargo, correcto, dar preferente importancia a una de estas dos y relegar a segundo plano la economía, puesto que, como ya hicimos notar, el fundamento es siempre la economía, en base a la cual y apoyándose en ella, se forman luego las demás disciplinas.

La preparación profesional del asegurador debe también comprender la psicología y la sociología, pues hay que admitir que los aseguradores con su séquito de colaboradores de la más diversa índole, son a veces malos psicólogos y sociólogos. Así, por ejemplo, no se atribuye la suficiente importancia a lo que se opina fuera de los círculos técnicos acerca del seguro, a la forma en que se interpretan las condiciones del seguro, sus prospectos, tarifas, reglamentación de participaciones en las ganancias del seguro, más aun, a la forma en que el lego debe necesariamente interpretarlas. Esperemos que el movimiento reformador conocido bajo la denominación de "racionalización", cuya tendencia es la de simplificar y aclarar, llegue a introducir a ese respecto reformas beneficiosas.

**Educación de una generación bien preparada.**

Uno de los capítulos de mayor importancia para los intereses profesionales del asegurador, es la educación de una nueva generación bien preparada, la necesidad de formar y mantener en lo sucesivo, directores de absoluta idoneidad para el seguro.

La importancia del director de una empresa de seguros es

tal vez aun mayor que la importancia de las personas que se encuentran al frente de otras empresas. Ello ha quedado corroborado por numerosos ejemplos, y es admitido, — aunque no siempre de buen grado, — hasta por empleados de las más distintas categorías.

"Esta preparación científica", — dice el Presidente de una importante sociedad americana de seguros, — "es una necesidad. ¿Por qué no ha de descansar sobre una preparación técnica especial, sobre una base científica, una profesión práctica que de por sí no es académica, pero que es de la mayor importancia para toda la humanidad?"

Sería sumamente ventajoso, tanto para el seguro particular como para el social, para el seguro basado en el derecho privado como para el basado en el derecho público, si los aseguradores que trabajan en un grupo y los que trabajan en otro, estuvieran más enterados de sus respectivas actividades, puesto que así se facilitaría el entendimiento mutuo, lo que resultaría beneficioso para todos los grupos de seguro en su realización práctica.

Si la posición de las personas estuviera regida por la economía general, los aseguradores deberían gozar de un aprecio y estima especiales, dado que el seguro no puede calificarse meramente como un gremio secundario del comercio, sino que equivale a una condición implícita de todo comercio, imprescindible para toda la producción.

Contemplado desde esos puntos de vista sociológicos y económicos, debe considerarse también como absolutamente erróneo el menosprecio respecto a la actividad y trabajo del asegurador ejercidos en forma de negocio, reprochándole que vive de la desgracia ajena. Lo que sucede es precisamente lo contrario, ya que trata de eliminar las consecuencias de la desgracia de terceros; sin embargo, es lógico que todo asegurador, como todo comerciante, aun aquel que sostiene que no lo es, se guíe por su propio interés. El asegurador busca la inversión de su capital en el que naturalmente están involucrados su experiencia y talento especiales, para obtener ganancias mediante el valor adicional de su mercadería en otro mercado.

Ahora bien; de la propia esencia del seguro, surge que dicha ganancia debe carecer, dentro de lo posible, de carácter es-

peculativo; dado que se ocupa de vender seguridad, no puede tratar de obtener una ganancia a costa de su propia seguridad.

La mercadería que vende el asegurador, la que en su origen fué sólo el pago de perjuicios en empresas de comunicaciones marítimas, adquiere variaciones sorprendentes en el curso de los siglos, debido a que se buscan y encuentran riesgos cada vez nuevos, y que los progresos de la técnica, especialmente en los tiempos modernos, implican a su vez la creación de un gran número de dichos riesgos, en virtud de la invención y extensión de ferrocarriles, vapores, de la aviación, iluminación, cañerías de agua, etc.

**El desarrollo del negocio asegurador.**

Es sumamente interesante observar el desarrollo del negocio asegurador marítimo primitivo en las ciudades del litoral de Italia a fines del siglo XIV hasta la organización complicada de las numerosas clases de aseguradores de nuestros días. Los principales rasgos del desarrollo y formación de la economía capitalista, pueden también observarse a través del desarrollo del seguro. Ello reza asimismo para el reemplazo de los aseguradores individuales por asociaciones capitalistas, por sociedades, como para la concentración y la formación de carteles; vale asimismo para la organización interna del trabajo de que se sirve el asegurador; para la especialización por un lado y combinación por el otro; para la diferenciación cualitativa de los compradores, así como en el último tiempo para la standardización y ventas en serie.

Ahora bien, en la profesión del asegurador no sólo encontramos al comerciante asegurador, al asegurador profesional, sino que al lado de los mismos desempeña su papel en los últimos siglos y en diferente medida en los distintos países, aquel asegurador que se denomina de utilidad común, partiendo del punto de vista de que una profesión ejercida comercialmente no puede ser al mismo tiempo de utilidad común. Se trata, por un lado, del seguro mutuo, ejercido sobre la base del derecho privado, pero luego también de dicho seguro ejercido sobre la base del derecho público y en primer término del Estado como asegurador.

**El problema del seguro por el Estado.**

La cuestión de si el Estado está llamado a ejercer el seguro y en qué medida, o si no está llamado a ocuparse del mismo, es una cuestión que en realidad no puede contestarse en forma general y absoluta. Tampoco tengo en esta ocasión el propósito de tratar este punto con mayor detención. Se trata únicamente de anotar el hecho de que al lado del comerciante como asegurador, encontramos también al Estado que ha ejercido y sigue ejerciendo la profesión de asegurador, una vez aquí y otra vez allí, una vez en una forma y otra vez en otra, unas veces solo en tiempos de guerra y otras también en tiempos de paz. En los últimos tiempos, en el seguro de créditos para exportaciones, el Estado y el gremio de aseguradores han trabajado a veces conjuntamente.

Todo lo que se ha dicho acerca de la educación del asegurador y lo que aun deba decirse, rige por lo tanto también para los funcionarios que como representantes del Estado ejercen un trabajo cualquiera en la administración del seguro público sobre una base individual o social.

Hoy día, más que en cualquier otra época, es necesario ilustrar a amplios círculos del público acerca de la naturaleza e importancia de la profesión de asegurador, puesto que con ello se contribuirá a que el público, la publicidad en general, la prensa y también especialmente la literatura, aprecien en mejor grado esta profesión.

Hace ya varias decenas de años que se pidió repetidamente que se ilustrara al público sobre el A B C del seguro.

En la actualidad, los círculos legos conservan aún la opinión de que el seguro es un mero negocio que forzosamente se obliga a aceptar al comprador; esta opinión se debe exclusivamente a la falta de compresión del público, que no quiere entender que el seguro es la base de la existencia de todo individuo económico, y que para cada cual es un deber asegurarse en todo y cualquier sentido.

**El problema de la racionalización.**

En el problema de la racionalización que desde hace una serie de años se viene discutiendo, la organización del seguro, al menos en ciertos aspectos, ha quedado un poco rezagada.

La racionalización equivale al dominio de la "ratio", es decir de la razón; es el raciocinio que domina el proceso del trabajo en todas las partes de una organización. Cualquier trabajo en cualquier parte de la empresa debe ser considerado con respecto a su forma más o menos conducente, debiendo eliminarse en medida lo más amplia posible, todos los procedimientos o actividades que se funden únicamente en la tradición, en la sensibilidad y en lo que se califica de experiencia. Según se ha divulgado ampliamente, todas las consideraciones a ese respecto deben basarse en la medida y en el número. Es esta la esencia de la organización científica del trabajo, del *scientific management,* de aquel sistema cuya creación se atribuye al americano Taylor. Este habla de la organización económica del trabajo como el arte de dirigir, y califica dicha dirección como el conocimiento que los dirigentes tendrán del trabajo que desean hacer ejecutar por los empleados, unido a la tendencia de hacer ejecutar el trabajo en la forma mejor y más barata.

Quien por primera vez tenga noticias de la idea de la racionalización, se inclina fácilmente, y en especial tratándose de un asegurador práctico más o menos experto, a declarar que esa idea no constituye nada nuevo; que no existe empresa con organización irracional que pueda subsistir por un tiempo prolongado; que la simple existencia de una empresa equivale a la demostración de que trabaja en forma racional.

Ahora bien, esa aseveración no la puede hacer sino aquel que no conozca su propia organización de trabajo, y, en especial, el que no conozca organizaciones mejores que la suya, declarándose así desde un principio enemigo de la racionalización.

Una empresa racionalizada no emplea sino sólo las mejores fuerzas, dedicándolas a los trabajos para los que mejor se adapten; en realidad una tesis lógica. Pero precisamente lo más natural y lógico es lo que a veces pasa desapercibido, tanto en la ciencia como en la vida comercial.

Para contratar y procurarse los hombres más competentes, es necesario poseer personalmente el saber e idoneidad suficientes, y además el don de gentes necesario.

Condición imprescindible para la racionalización de una empresa, es que la dirección de la misma posea acerca de cual-

quier trabajo que haya que ejecutar, conocimientos más profundos que el mismo empleado u obrero al cual dicho trabajo se confíe, pues si la dirección del establecimiento carece de esos conocimientos, no podrá impartir las órdenes necesarias ni dar las instrucciones del caso, ni crear las condiciones previas que el trabajo requiera.

De ello resulta que una preparación óptima, una educación intachable y un perfeccionamiento ulterior, son lógicamente condiciones imprescindibles para poder llegar a una racionalización. Ello presupone, sin embargo, disponer de excelentes instructores y que las enseñanzas que ellos impartan sean accesibles.

**Necesidad de una unión entre la práctica y la teoría.**

Tomando, pues, la racionalización como punto de partida de nuestras consideraciones, llegaremos siempre al mismo resultado a que ya nos han llevado otras consideraciones: la conveniencia, — si no la necesidad, — de una unión y compenetración íntimas de práctica y teoría.

Una serie de asociaciones se ha propuesto iniciar, o al menos animar y vigorizar las relaciones entre la práctica y la teoría del seguro; en la gran mayoría de los casos fué necesario iniciar dichas relaciones, puesto que aun no existían.

Es un hecho que esas relaciones no son en modo alguno tan intensas como a menudo se supone. Así, por ejemplo, en ocasión del aniversario de la Asociación Alemana de la Ciencia del Seguro, un orador dijo lo siguiente: "Aunque siendo una empresa comercial, también el seguro privado puede, sin embargo, en idéntica forma que el seguro basado en el derecho público, adjudicarse para sí como algo especial el hecho de ser una ciencia aplicada con mayor intensidad que otras empresas y administraciones. No podemos concebir que en todas las oficinas estadísticas, jurídicas y matemáticas se trabaje en forma distinta que siguiendo normas científicas. No podemos imaginar que sólo algunas oficinas y no todo el armazón del seguro esté compenetrado de otro espíritu que el científico".

Esta apreciación debe calificarse como exagerada; el hecho de atribuirse demasiada importancia al espíritu científico en la organización del seguro, es un problema que también ha da-

do mucho que pensar a numerosos aseguradores prácticos muy razonables.

Tal como generalmente se plantea el caso, el error estriba en todos los interesados, tanto en los teóricos como en los prácticos del seguro, sobre todo en una falta de apreciación mutua.

Debemos llegar a lo que desde hace tiempo constituye un hecho, tanto en las ciencias jurídicas como en las ciencias médicas y en las ciencias técnicas: el trabajo general de los unos con los otros, y de los unos para los otros.

Ahora bien, la idea que el asegurador práctico especializado se forma del seguro, difiere completamente de la que se forma el asegurador teórico universal. Esos dos cuadros difieren entre sí en la misma forma que las fotografías de un objeto tomadas desde un mismo plano o desde un avión. Tenemos así una vista del seguro tomada desde la perspectiva a vuelo de pájaro y otra tomada desde la cercanía inmediata, sin que pueda negársele derecho de existencia a una o a otra. Pero un procedimiento no puede, sin embargo, reemplazar a otro procedimiento, y tampoco debe el uno desalojar al otro ni pretender negar su importancia.

# IMPORTANCIA ECONOMICA DEL SEGURO

**Instituciones para combatir los peligros materiales.**

El seguro no es más que una de las muchas posibilidades — aunque sea, sin duda, la más importante — que se ofrecen para combatir los numerosos quebrantos que se originan en todo proceso económico y en toda industria; por simple o complicada que ella sea, no hay actividad económica en la que el hombre no se vea amenazado por una serie de peligros materiales. Muchos son los procedimientos e instituciones que tienen por finalidad combatir y aminorar estos peligros; es decir, eliminar los riesgos (que se traducen en otras tantas incertidumbres respecto a los gastos, pérdidas o daños de la empresa).

Los riesgos pueden:

1.° *Prevenirse,* por medio de aparatos u otras medidas de carácter técnico, adoptando providencias económicas de diversa clase, como son las informaciones y las ligas de protección de acreedores, o siguiendo las garantías decretadas por el Estado, tales como las revisiones de calderas de vapor, etc.

2.° *Desplazarse* por medio de acuerdos y contratos de la más diversa especie, como son las pignoraciones, contratos a término, etc.;

3.° *Repartirse* en una de estas dos formas:

*a*) Sin que aquel a quien afecta el riesgo se ponga para ello en relación con otro, mediante la formación de fondos de reserva, etc.;

*b*) Mediante distribución entre varios, que es el caso del *seguro*.

**Seguro y economía mundial y privada.**

No hay ya nadie que discuta la gran importancia del seguro para la economía mundial, nacional y privada, por mucho que se dispute acerca de la mayor o menor utilidad de una determinada forma de explotación, o respecto a la mayor o menor conveniencia de una variedad del seguro en el caso concreto.

Las ventajas del seguro para la economía privada pónense de relieve antes y después de surgir la necesidad que el seguro se propone cubrir.

La ventaja del seguro, antes de producirse el caso previsto, está en sustituir la sensación de inseguridad del sujeto amenazado, por un sentimiento de certeza. De este modo, se consigue eliminar, a lo menos en cuanto a sus efectos perjudiciales — que pueden consistir, por ejemplo, en una mengua de los rendimientos o en una pérdida de patrimonio — "los azares y accidentes que representan otros tantos obstáculos para la buena marcha de la Economía y que son como la sombra que sigue al cuerpo de toda actividad económica, trazando sus éxitos y sus fracasos".

Si un incendio destruye una fábrica o una casa, o el granizo le malogra la cosecha, entra en funciones el seguro correspondiente, ofreciéndole la oportuna reparación.

Estos ejemplos ponen, a la vez, de manifiesto los beneficios que el seguro supone para la economía privada después de originarse la necesidad prevista.

No sólo beneficia a la familia del asegurado, sino que favorece también, en muchos casos, a sus acreedores, reforzando de este modo el crédito de la persona.

La empresa que no se acoja al seguro hállase constantemente expuesta al peligro de ver disminuídas sus ganancias y acaso destruído totalmente su haber, aunque por otra parte disminuyan también sus gastos, en los cuales las empresas aseguradas incluyen, naturalmente, el costo del seguro. Unicamente si no se interpone en su camino ningún accidente económicamente perturbador, salen mejor paradas las empresas que

no se aseguran, a lo menos desde un punto de vista de pura contabilidad. Pero, en último resultado, siempre o casi siempre será más rentable, aunque no sea más que por motivos psicológicos, no confiarse a la ausencia total de accidentes.

Si no fuese por el seguro, no podrían acometer grandes negocios sino los capitalistas fuertes, puesto que sólo ellos tienen las resistencias necesarias para exponerse a las pérdidas que estos negocios pueden originar. Gracias al seguro, pueden participar de ciertas empresas hasta las personas más humildes, y cuanto más extendido se halle el seguro, mayores serán los contingentes sociales que tomen parte en la producción.

Mas no se crea que porque el asegurador descargue al asegurado del riesgo, éste se ve libre de todos los trastornos que el accidente previsto envuelve. El seguro puede eximirle, a lo sumo, del riesgo material, pero nunca de los quebrantos psicológicos y espirituales que el accidente le produzca. Es decir, que el accidente no supone, para el asegurador, más que la necesidad de desembolsar una suma cuyo importe aproximado conoce de antemano.

**Seguro y economía nacional.**

Sin embargo, el desembolso de la indemnización y la necesidad de tener dispuestos los medios para hacerla efectiva imponen a la empresa aseguradora una serie de deberes que, en conjunto, imprimen al seguro una gran importancia para la economía nacional. Se trata de funciones que quedan, en rigor, al margen del seguro, como son la reunión de los capitales necesarios, principalmente en el seguro de vida, y las providencias adoptadas para precaver el daño o reducir sus consecuencias.

Aunque el seguro de incendios, tomando éste por ejemplo, no consiga disminuir el número ni la cuantía de las pérdidas causadas directamente por esta clase de accidentes, si es que no logra influir de algún modo en las medidas de protección que se dicten para estos casos, elimina por lo menos, en una proporción mucho mayor que todo cuanto pueda suponerse, una serie de perjuicios indirectos que pesarían sobre el no asegurado y redundarían también en detrimento de aquellas personas y organismos económicos que dependen de él, pues la in-

demnización permite reconstruir mucho más rápidamente la fábrica o explotación destruída, acorta el período de carencia de trabajo de los obreros y empleados despedidos, permite al industrial comprar nuevos productos en el mercado o lanzar a él los suyos propios, y le facilita los medios para saldar deudas que de otro modo tendría que dejar en descubierto.

**Productividad del seguro.**

El asegurador es, en cierto modo, el hombre de confianza del asegurado, el administrador de sus cuotas, que reune y conserva a la expectativa de posibles necesidades, para distribuir, si éstas se producen, en forma de indemnización. Tal es el papel que representa el asegurador, cualquiera que sea la forma jurídica bajo la cual funcione. Este papel le impone una responsabilidad respecto a la buena marcha de la economía nacional, mucho mayor que la que pesa sobre la mayoría de los comerciantes e industriales. Como se vé, el seguro no crea productos concretos, pero contribuye a levantar la productividad del capital, que se pone al amparo del seguro, y en este sentido puede decirse que es un medio indirecto de producción de bienes materiales.

Claro está, que para juzgar de la importancia económico-nacional del seguro, es preciso distinguir las diferentes ramas, y dentro de cada una de ellas, la formulación de los contratos y las leyes, en lo que atañe sobre todo a la responsabilidad del asegurador, que puede, naturalmente, ser más o menos amplia. Esta responsabilidad puede abarcar universalmente todas las necesidades concebibles, como ocurre, por ejemplo, en el seguro marítimo; sin embargo, la tendencia es la de ir limitando cada vez más esta responsabilidad amplísima. En las demás ramas del seguro, la responsabilidad tiene carácter especial, aunque en muchas, a la inversa del caso anterior, resalte la tendencia a dilatar el campo de los riesgos por los que responde el asegurador.

**Naturaleza del daño cubierto por el seguro.**

Las necesidades que el seguro tiende a cubrir pueden nacer de dos causas: de un daño material inmediato, producido por

un accidente fortuito, o de razones de previsión económica respecto a sucesos que no siendo directamente perjudiciales engendran, sin embargo, indirectamente, una necesidad.

Mas tampoco la naturaleza del daño es siempre la misma. Puede tratarse de un daño de pura economía privada, como por ejemplo acontece en el caso del robo, o de un perjuicio que trascienda a la economía nacional, como ocurre cuando se destruyen valores patrimoniales, por ejemplo, por un incendio, una tormenta o la muerte, a diferencia del caso anterior, en que no hacen más que cambiar de mano. El daño que provoca la necesidad patrimonial puede ser de carácter material, si recae sobre cosas, o de índole personal si afecta a la vida o a la salud de una persona.

También interesa distinguir según que se trate de necesidades o sucesos que sólo pueden presentarse una vez en el transcurso del seguro, que es el caso de la muerte o la vida hasta una cierta edad, o de sucesos y necesidades que puedan reiterarse con la mayor frecuencia, que es lo que acontece en la inmensa mayoría de las ramas del seguro.

**Las primas del seguro.**

Para establecer un juicio económico-nacional acerca de la cuantía de las primas abonadas para el seguro conviene, además, deducir cuidadosamente aquella parte que no se aplica al propio seguro, sino a atenciones accesorias, como son, por ejemplo, las que reclaman la prevención y reducción de los daños. Asimismo hay que tener en cuenta que la inversión productiva de los fondos de reserva, que pueden ser muy grandes, reduce bastante los gastos del seguro.

**Siglo de seguros.**

La eficacia del seguro trasciende a todas las clases de la población, y no hay nadie, por rico o por pobre que sea, para quien pueda decirse que el seguro es superfluo. De suyo, parece que éste debe encerrar más valor cuanto más pobre sea el asegurado. Pero dadas las incalculables oscilaciones del mercado mundial, que hemos experimentado en los últimos años, y de la economía universal, que no cesan de plantear

problemas nuevos, va siendo cada vez menor la absoluta seguridad de las más grandes riquezas... Vivimos en un siglo de seguros, pero no en un siglo de seguridad; lo que es de lamentar. Claro está que para el rico, a quien la destrucción de la casa con todo lo que tiene dentro, no suponga pérdida considerable, el seguro de incendio es mucho menos necesario que para aquel que sólo dispone de los medios escuetos para subsistir y que, por consiguiente, no podría procurarse otros enseres nuevos, si un accidente le despojase de su ajuar. Esto plantea al seguro un problema verdaderamente difícil, puesto que el sujeto económico que sólo dispone de un mínimo de fuerza adquisitiva es precisamente el que más necesita, en proporción, ser protegido por el seguro.

Este problema está resuelto o en vías de solución en la mayor parte de los países, por lo que se refiere a los seguros de enfermedad, accidentes, invalidez, vejez, viudez y orfandad, problema no aún resuelto en la Argentina.

La economía nacional palpa los beneficios de que un gran número de sujetos económicos puedan mirar al futuro con el mayor sosiego y seguridad, laborando en la convicción de que, ocurra lo que ocurra, no quedará desatendida su existencia económica ni la de sus familiares. Esta seguridad fomenta la producción, y, gracias al seguro en sus diversas formas, establécese una mayor uniformidad en los precios, puesto que se eliminan de la economía nacional y de la vida del individuo los accidentes fortuitos, permitiendo contar con que el comercio y la vida económica toda se sostendrá y desenvolverá por cauces normales.

**El seguro es un triunfo de la idea humana.**

El seguro impera en todos los campos de la economía nacional. El proceso de circulación se halla todo él regulado por los seguros y sufriría sin ellos gravísimas conmociones. "El seguro es un triunfo de la idea humana sobre las fuerzas ciegas de la naturaleza, una victoria de la lógica sobre todos esos poderes ilógicos con que el hombre tiene que luchar".

Es indudable que el seguro establece una cierta nivelación entre las condiciones de riqueza. Y si bien no elimina en absoluto todas las pérdidas para la economía nacional, atenúa a

lo menos sus perjuicios, distribuyéndolos entre muchos y atomizando los daños patrimoniales. Son tantos los que contribuyen a soportarlos, que el individuo apenas los advierte. De este modo, el seguro impide muchas veces que una persona caiga en la pobreza. En este sentido, podemos decir que constituye una fuerza de conservación de capitales. Con un ejemplo lo veremos mejor. Imaginemos que un fabricante tiene sin asegurar su fábrica con todas las instalaciones, y que un incendio se la destruye. Arruinado de este modo todo su patrimonio, le será dificilísimo obtener a crédito el capital necesario para volver a levantar la industria. El fabricante caerá, pues, seguramente, en la ruina, y ésta determinará la miseria de sus obreros. En cambio, si se cuidó de asegurarse a tiempo y los obreros lo están contra la carencia de trabajo, la compañía aseguradora ofrecerá al industrial los medios necesarios para reconstruir la fábrica, y acaso una indemnización que le resarza de la pérdida que para él supone la interrupción de los trabajos hasta que la fábrica vuelva a funcionar, y a los obreros los recursos indispensables para vivir. Y hasta puede ocurrir que el fabricante reciba, además, el dinero que necesite para introducir en la fábrica innovaciones que la modernicen, y que sin el accidente no hubiera introducido nunca o hubiera tardado mucho tiempo en poder implantar. Es por ello que en ciertos casos se incendian fábricas.

Mas el seguro no sólo conserva capitales, sino que fomenta o desarrolla el espíritu emprendedor, a la par que aumenta el valor de los capitales existentes.

**Importancia del seguro para el crédito.**

Por lo que se refiere al crédito, la importancia del seguro ha sido debidamente puesta de relieve y utilizada, principalmente en cuanto al seguro de incendio y al de vida. El crédito y el seguro son dos instituciones que, aunque arranquen de diferente lugar, persiguen en cierto modo la misma meta. El seguro refuerza el crédito del asegurado, y el de incendio crea el crédito inmobiliario urbano, que sin él no existiría, pues ¿quién habría de conceder un préstamo a una persona que aunque posea una casa, no tendrá un céntimo si en caso de incendio de su propiedad no se supiese que ha de disponer

de los recursos necesarios para restituir la cantidad prestada?

Otra circunstancia muy interesante que hay que tener en cuenta es el modo cómo influye el seguro en las condiciones de crédito. Los intereses de un préstamo concedido sobre una casa sin asegurar son siempre más altos que los que se pagan cuando la finca está asegurada.

El desarrollo de los intereses guarda una estrecha relación con el seguro, principalmente con el de vida; cosa muy lógica, ya que éste, por su especial naturaleza, supone una notable acumulación de capital, cuyo incremento e intereses influyen muy de lleno en la marcha general de la empresa y en todos sus cálculos.

Los intereses tienen también gran importancia para el seguro de rentas, aunque desde un punto de vista distinto. Cuanto más bajo sea el tipo de interés, más se acentúa, naturalmente, la tendencia a consumir los ahorros, y con ella surge asimismo, aunque por modo mucho más racional, la inclinación a contratar una renta vitalicia, valiéndose para ello, principalmente, del seguro. Las personas de cierta edad, sobre todo, logran aumentar de este modo notablemente sus ingresos. Claro está que, desde el punto de vista de la economía nacional, el empleo de capitales para la contratación de rentas vitalicias y pensiones, con el fin de salvaguardarse para el futuro, no puede considerarse beneficioso, puesto que con ello tiene que bajar la oferta de capitales en el mercado.

**El seguro traspone las fronteras nacionales.**

Un aspecto al que apenas se concede importancia, cuando se le concede alguna, es la íntima relación en que se halla el seguro en el país, principalmente el de transportes e incendios y el reaseguro, con las economías nacionales extranjeras, o por mejor decir, con la economía mundial.

La tendencia natural de toda empresa de seguros es ampliar en lo posible el radio de personas aseguradas, para lo cual se sale muchas veces de las fronteras del Estado en que reside. Al trasponer las fronteras nacionales, la sociedad aseguradora entra en relaciones con los países extranjeros. Las empresas aseguradoras, principalmente las más poderosas, hállanse interesadas en que los pueblos mantengan entre sí relaciones

pacíficas, aunque sólo sea por el hecho de que la mayoría de ellas tenga millones invertidos en propiedades y empréstitos extranjeros.

Es indudable que el desarrollo internacional constituye la última etapa económica en el mundo de los seguros, puesto que gracias a él puede llegar a establecerse una distribución verdaderamente internacional y lo más perfecta posible de los riesgos entre los pueblos civilizados.

La explotación del seguro internacional puede traducirse en un abaratamiento o encarecimiento del seguro interior, según que se demuestre o no rentable.

En la restauración del seguro extranjero tienen especial importancia y son una especie de vanguardia los Tratados comerciales, en los cuales se estipula generalmente que las compañías de seguros extranjeras establecidas en el país y las nacionales que funcionen en el extranjero gozarán de igual trato jurídico que las nacionales.

La creciente actividad de las empresas aseguradoras en países extranjeros determina por fuerza, tarde o temprano y en mayor o menor extensión, una serie de convenios internacionales destinados a señalar las condiciones y las primas del seguro.

El movimiento internacional, en forma de trusts y convenios de toda índole, tiene también sus manifestaciones paralelas en la industria del seguro.

**Importancia social de los seguros.**

Por lo que se refiere a la importancia social del seguro, bien puede afirmarse, en primer término, que esta institución fomenta poderosamente el espíritu de familia y la vida familiar, que en la América es de mayor atención que en muchos países europeos. La familia sigue siendo base de toda la organización económica y política moderna, y cuanto contribuya a levantarla y fortificarla, favorece indirectamente a la sociedad. El seguro no sólo ofrece, como hemos visto, los recursos necesarios para sanear el patrimonio y los ingresos de una persona, sino que ayuda también al progreso de la familia, aun en su aspecto espiritual, procurando a sus miembros los medios para emprender estudios y acometer otras actividades.

Los beneficios que esta institución envuelve para la vida de las familias resaltan también claramente en el seguro social, y sobre todo en los seguros de enfermedad organizados en forma de asistencia familiar.

El seguro puede ayudar a las familias a ascender en la escala social y salvarlas del peligro de caer en una clase inferior. En Norte América se ha visto esto muy claro, y los usos sociales de aquel país exigen que todo hombre, por rico que sea, al contraer matrimonio, garantice el porvenir de su mujer mediante un seguro de vida.

Además de beneficiar a las familias aisladamente, el seguro estrecha los lazos de unas con otras, mediante una íntima concatenación de intereses en que el egoísmo económico se combina con las miras altruistas. Y aunque el asegurado, al firmar la póliza, sólo proceda movido por resortes egoístas, los efectos son los mismos que si obrase altruistamente, pues el seguro no favorece solamente al que lo contrata, sino también, por vía indirecta, a sus familiares y acreedores.

**La parte sombría de los seguros.**

Es innegable que el seguro, como toda institución humana, tiene también su parte sombría, y que no todo en él son ventajas. La historia del fraude en el seguro es tan vieja como la del seguro mismo. Desde los primeros tiempos de su creación hay quien se aprovecha de ella para lucrar fraudulentamente a costa de otros, fingiendo pérdidas que no existen para arrancar indemnizaciones injustificadas, y hay también aventureros que se dedican a reunir con apariencia de seguros y a título de primas, cantidades que estafan y con las cuales desaparecen.

# EVOLUCION DEL SEGURO EN LOS TIEMPOS MODERNOS

**Plan sistemático de la historia del seguro.**

La historia general del seguro está aún sin escribir en todos los países, y ni siquiera existen investigaciones históricas precisas y detalladas acerca de ninguna de las ramas del seguro. Conocemos, sin embargo, gran número de detalles y los puntos más salientes en la evolución histórica de nuestra institución, como por ejemplo, para la Argentina, en el libro del señor Pedemonte.

En un plan sistemático de la historia del seguro, es conveniente separar de ésta la que podríamos llamar prehistoria, que comprende dos épocas: la Antigüedad y la Edad Media, hasta llegar al siglo XIV. La verdadera historia del seguro se divide en tres grandes períodos: uno que va desde mediados del siglo XIV hasta fines del XVII: es el período en que se crea la póliza del seguro; otro, que abarca el siglo XVIII y la primera mitad del XIX, en que se fundan las compañías aseguradoras; y el tercero, que es el período en que vivimos y que podemos llamar la época de la explotación moderna y en gran escala del seguro, a la vez que la del seguro social, que como el individual trasciende rápidamente de las fronteras nacionales.

**La idea fundamental del seguro.**

La idea *fundamental* que informa el seguro es antiquísima. En germen, vive ya en los tiempos más remotos de la eco-

nomía natural. Pero lo que hoy entendemos por seguro, es decir, el seguro racional moderno, y sobre todo su rama más importante, el seguro de vida, tiene un origen relativamente reciente, pues responde a fundamentos científicos que llevan muy pocos siglos de existencia. Cuanto más limitada es la cultura del hombre, menos se le alcanza, como es lógico, el modo de eludir los peligros que amenazan su existencia. Desde este punto de vista, no es inexacto afirmar que la necesidad que inspira el seguro moderno fué todavía más apremiante en los tiempos antiguos que en los nuestros. El sojuzgamiento cada día mayor de los poderes naturales a la voluntad del hombre es precisamente lo que señala los progresos de la cultura. Las conquistas de la higiene, esforzándose por conservar la vida humana; los progresos alcanzados en la construcción de buques, que en tan gran proporción disminuyen los peligros de naufragio, son, sin duda alguna, entre tantos otros, signos de una época nueva de cultura floreciente. Mas esto no debe desorientarnos, pues si bien es cierto, no lo es menos que una vida económica avanzada fomenta hábitos de vida nuevos y éstos provocan nuevos peligros y nuevas necesidades. Para comprenderlo, basta comparar, a modo de ejemplo, la frecuencia y radio de los viajes del siglo XX con los que nuestros abuelos estaban acostumbrados a emprender. Y piénsese en el desarrollo que en un período de cien años han alcanzado los medios de comunicación, el sistema de alumbrado o el empleo del hierro en las construcciones, para no citar más que estos tres casos. Todos estos progresos abren nuevos horizontes al seguro. No cabe duda que las conquistas de la técnica tienden a sofrenar cada vez con mayor eficacia las fuerzas naturales y a someterlas racionalmente a la voluntad del hombre; pero todos sabemos, desgraciadamente, que de vez en cuando, por uno de esos azares fatales que parece imposible desterrar en absoluto, las energías que parecían reducidas, se desatan y producen en un instante catástrofes espantosas. ¿Quién no piensa en la reciente catástrofe de Campana? Además, el desarrollo de las instituciones del seguro no depende tanto de la necesidad real experimentada como del sentimiento de ella y de la capacidad para darle satisfacción.

**Los últimos cuatro siglos.**

Si pasamos revista a los últimos cuatro siglos en el campo del seguro, nos encontramos con un curioso aparecer y desaparecer de las más variadas ideas y organizaciones. Por nuevos que puedan parecer los planes de seguros que presenta la actualidad, todos han tenido sus precedentes, que surgen para esfumarse con la misma rapidez con que brotaron en la cabeza febril del especulador, del filántropo o del sabio. De todos estos planes e instituciones no llegan a nosotros más que unos cuantos fragmentos. Y si el plan o la institución surge con los mismos caracteres en nuestros días, casi puede asegurarse que no guardará ninguna relación de causalidad con los de tiempos precedentes. La historia del seguro presenta la característica de ser tan ignorada por los prácticos como por los investigadores. Y casi puede afirmarse con seguridad que las instituciones del seguro existentes en los pueblos antiguos pasaron completamente desapercibidas en la Edad Media y en los primeros tiempos de la moderna, sin ejercer la menor influencia en la creación del seguro actual. Además, puede sostenerse que los seguros de bienes fueron anteriores a los personales, puesto que para su organización no se requieren las bases científicas que reclaman éstos, ni el difícil conocimiento de la probable duración de la vida humana, cuya fórmula satisfactoria nos aporta la época moderna.

**El siglo XIX.**

Ateniéndonos exclusivamente al siglo XIX, podemos observar una gradual evolución de la idea del seguro y de sus instituciones.

La red de protección del seguro se extiende y aprieta, creándose al lado de los seguros existentes, encaminados a reparar los daños producidos por los sucesos naturales y por aquellos en que rara vez interviene la voluntad humana, las ramas del seguro que tienden a poner a cubierto de los perjuicios causados principalmente por los actos del hombre. Y como término de la evolución, se implantan aquellos seguros en que se previenen las necesidades patrimoniales que no tienen nunca su origen en los poderes ciegos de la naturaleza ni en las cri-

sis económicas o en las obligaciones impuestas por el Estado, sino única y exclusivamente en el arbitrio de la voluntad humana.

Mas para que pudieran fundarse las empresas capaces de asumir todas estas ramas del seguro, era necesario que concurriesen determinadas circunstancias económicas. Lo que más resalta, si se observa la época de fundación de las grandes sociedades de seguros, es la estrecha relación entre las fundaciones y los períodos de Economía floreciente.

**Epoca de fundaciones.**

El período de mediados del siglo XIX puede decirse que es la verdadera época de fundación de las grandes compañías aseguradoras europeas, mientras que en la América del Sud nacieron recién a fines del siglo.

Otra etapa en la evolución modernísima del seguro es la tendencia de las diferentes formas de explotación a ir identificándose unas con otras cada vez más, en su estructura y organización: las sociedades anónimas tienden a asimilar algunos de los principios que presiden las sociedades de seguros mutuos, y éstas, por su parte, van incorporando a su organización muchas de las ventajas que aquéllas brindan a los asegurados. Esta misma tendencia se nota en las organizaciones de derecho público, cada vez más orientadas en el sentido de los establecimientos privados y más dispuestas a emplear los métodos comerciales de éstos.

Casi todas las observaciones que tantas veces se han expuesto a propósito de los Bancos, como típicas de la historia económica del siglo XIX, se pueden comprobar con la misma claridad en la evolución del seguro.

A la transformación, tan frecuente, de la Banca privada en sociedades anónimas, corresponde, en nuestro campo, la desaparición casi total de los aseguradores particulares y el tránsito de las sociedades de seguros mutuos a la forma mercantil del anonimato. Asimismo aumenta constantemente la tendencia de fusión y creación de comanditas y consorcios, si bien es cierto que en estos últimos años las fusiones han sido sobradamente compensadas con la creación de nuevas sociedades.

Y son fenómenos que tal vez se presentarán más adelante en Argentina.

Al auge asombroso de los Bancos más fuertes, corresponde asimismo, con un paralelismo sorprendente, el rapidísimo desarrollo y la pujanza cada vez mayor de las grandes compañías europeas de seguros, y principalmente de las americanas. El número de empleados y la red de agentes crecen de un modo enorme, y las grandes sociedades se hacen cada vez más fuertes, decreciendo en proporción el número de las nuevas empresas. El incremento de los capitales no es menor en los establecimientos de seguros que en los Bancos, y en ambos toma contornos insospechados, gracias al comercio transatlántico, el volumen de negocios realizados con el extranjero.

El potente impulso que ha experimentado durante los últimos decenios la economía nacional se refleja en todos y cada uno de sus aspectos en la institución del seguro. El movimiento de la gran industria no podría explicarse sin un desarrollo análogo del seguro, pues si no fuese por la posibilidad que éste ofrece de ponerse a cubierto de muchos riesgos, ¿cómo hubiera podido aventurarse el capitalista a invertir sumas tan grandes en sus negocios? La gran industria y el comercio en grande fomentan la explotación en gran escala del seguro, a la par que reciben de él impulsos vitales.

Donde mejor se echa de ver esto, es en la formación de los grandes *trusts*. Las compañías aseguradoras se asocian, al igual que los industriales, para adoptar medidas comunes respecto a las normas de contratación del seguro o a los precios de venta de las pólizas.

**Paralelismo entre el seguro y las demás industrias.**

La explotación del seguro presenta una imagen análoga a la de las demás industrias. Así como aquellas pequeñas organizaciones vienen a ser una manifestación análoga a la del artesanado, las sociedades gigantescas de seguros presentan una gran analogía con las tiendas de las grandes ciudades. Y para que la comparación sea todavía más exacta, ocurre que las pequeñas sociedades de seguros tienen casi siempre su sede en pueblos pequeños. También la moderna forma del comercio, que representa la venta a plazos, encuentra su paralelo en el

seguro. La institución de las primas semanales del seguro popular europeo y norteamericano, que luego se hace extensiva al de responsabilidad civil, y últimamente las primas mensuales y trimestrales, presentan una cierta analogía con las características de la venta a plazos. Común a ambas manifestaciones es el aumento de gastos que supone, dada la inseguridad respecto a la prosecución del pago periódico así como la frecuencia de los vencimientos. El sistema de propaganda, trasplantado de Norte América a Europa, en que los agentes de las compañías van de casa en casa brindando con pólizas de seguro, sistema llamado en la Argentina "trabajar en frío", ¿qué es sino la imitación por el ramo de seguros del régimen de venta a domicilio?

Tanto en el seguro como en el comercio de venta se destacan, cada vez más acentuadas, de un lado una tendencia a la *especializacin* y de otro a la *combinación*.

En el seguro percíbese también, con caracteres progresivos, una *diferenciación* cualitativa en punto a los *compradores*. Así como el comerciante y el rentista hacen sus compras en los grandes almacenes, mientras que otros compradores prefieren las tiendas pequeñas o los almacenes destinados a determinadas clases de población, en el seguro ocurre algo análogo.

Asimismo es digna de mención la tendencia de las empresas de seguros a fundar sucursales.

**Tendencia a la uniformación.**

Pero hay otro fenómeno que cobra mucho más relieve, y es la formación de grandes agrupaciones de empresas en forma de trusts, que abarcan grandes países y ramas, y presentan con frecuencia carácter internacional, lo que se percibe aquí por las múltiples agencias de grandes compañías extranjeras.

Esa fuerte tendencia, cada vez más acentuada, de uniformación, que se presenta como típica del capitalismo culminante, no se refleja con caracteres generales en el seguro. Por el contrario, la primera impresión es la de que en esta industria reina una excesiva e innecesaria heterogeneidad, que hace muy difícil, cuando no imposible, para el profano, comparar lo que ofrecen y cuestan los seguros de las diferentes sociedades.

Es innegable, sin embargo, que en ciertos casos resalta en el seguro una tendencia a unificar las necesidades y a nivelar y a uniformar la institución. El gran ejército de funcionarios públicos se caracteriza, en el seguro como en tantos otros aspectos, por una coincidencia casi absoluta de necesidades; entre funcionarios de la misma clase, claro está. Así se explica la creación de organizaciones de seguros integradas por funcionarios de la más diversa especie o formadas para ello. Esta misma tendencia de unificación en las necesidades preséntase también en la gran masa de la población obrera, y así se explica el gran éxito de los seguros populares y de otras ramas modestas de seguros, como también la posibilidad de implantar un seguro social escalonado.

Al terminar el primer decenio de este siglo en que vivimos, comienza un nuevo período de fundaciones en la industria del seguro, orientado en diversas direcciones. Para la explotación de ramas del seguro, como el de incendios, por ejemplo, que tienen ya larga vida, créanse nuevas sociedades generales, en cuya fundación intervienen en buena parte grandes empresas mediadoras. Al lado de estas sociedades, se constituyen una serie numerosa de organizaciones de seguros locales o con un círculo limitado de personas, que traen una cierta dispersión a las combinaciones de riesgos, tan beneficiosas para el seguro. Ejemplos de esto son las asociaciones confesionales de seguros de vida y las asociaciones de seguros de responsabilidad civil formadas por los propietarios rurales y urbanos. Las sociedades públicas de seguros de incendios en Europa hacen extensiva su actividad a otras ramas, al igual que gran número de establecimientos privados de importancia, dedicándose a actividades nuevas, por ejemplo a los seguros de robo; y las creadas para el seguro de vida a los de accidentes y responsabilidad civil. Y, finalmente, se crean una serie de organizaciones nuevas para la explotación de nuevas ramas del seguro.

**El seguro y la guerra mundial.**

Pero el período fundacional más reciente se inicia con la terminación de la guerra.

Es imposible que exista ningún período en la historia de la economía, en que se hayan constituído en el mundo entero

tantas sociedades nuevas como en los años de 1918 a 1923. Solamente en Alemania se crearon, durante estos años, unas 250 compañías. La causa de esta fiebre fundacional, que llegó a revestir formas verdaderamente alarmantes, hay que buscarla, principalmente, en la extraordinaria suba de valor de todos los artículos y mercancías.

Muy característica de este último período de fundación es la tendencia de concentración horizontal, a que deben su nacimiento los grandes consorcios en que se agrupan del más diverso modo muchas de las sociedades de antigua y nueva creación. Las principales fuerzas propulsoras en la formación de los consorcios son por una parte la enorme necesidad de capital, y de otra, la tendencia a abaratar los gastos generales de las empresas.

Estas razones determinan también la creación de los *pools*.

A esta tendencia hay que añadir la de la concentración vertical. Un caso de concentración de este género es ya la unificación del seguro directo y del reaseguro dentro del mismo consorcio. A ella responde también la fundación de Bancos propios y establecimientos de carácter bancario por las sociedades de seguros, la incorporación — que hacía mucho tiempo que tenían organizada los Lloyds de Londres — al seguro marítimo, de un servicio de noticias de buques, vigilancia de astilleros y de otras organizaciones de seguridad.

**Racionalización del seguro.**

Por lo que toca a la evolución seguida en el aspecto interno de la explotación del seguro, nos encontramos, por un lado, con la tendencia a acentuar la división del trabajo, y por otro con la propensión a agrupar el trabajo mediante la acumulación de diversas ramas.

En la historia del seguro tuvo gran importancia la especialización cada vez más señalada de los riesgos, con la que se combinaba la sustitución del juicio individual por la experiencia conjunta de los aseguradores. De este modo, las pólizas fueron adquiriendo un contenido cada vez más típico, hasta convertirse casi en artículos de serie. Es la tendencia a eso que nos hemos habituado a llamar "racionalización".

Unos cuantos ejemplos contribuirán a ilustrar, mejor que

largas explicaciones, los progresos experimentados por el seguro moderno.

Si se compara la lenta restauración de Londres después del gran incendio de 1666, con la rapidez verdaderamente asombrosa con que se reconstruyó la ciudad de San Francisco después del terremoto e incendio de abril de 1906, se comprenderán los grandes beneficios que reporta el seguro, puesto que a él, en combinación con el reaseguro — y no sólo, ni mucho menos, a empresas americanas — se debió aquella labor imponente. En San Francisco, capital de California, las indemnizaciones pagadas por las compañías aseguradoras ascendieron a 740 millones de marcos, habiéndose calculado en 1.400 el valor de las propiedades destruídas. Solamente sobre dos grandes sociedades alemanas de seguros pesaron indemnizaciones por valor de 21 millones de marcos.

En las grandes catástrofes es donde mejor se echa de ver y se pone a prueba la característica peculiar del seguro moderno: su marcado carácter internacional, que no es, sin embargo, el mismo para todas las ramas del seguro ni para todos los países.

Hay empresas que trabajan en todos los continentes y extienden pólizas en los idiomas de todos los países de la tierra, contando entre sus afiliados a representantes de todas las razas; este fenómeno no se presenta con tales proporciones hasta el último tercio del pasado siglo.

**Poderoso desarrollo del seguro.**

Ante un desarrollo tan poderoso de la institución, el legislador no podía cruzarse de brazos tampoco en la América del Sud; por eso nos encontramos con una serie de progresos en la legislación sobre el seguro. A comienzos de siglo se dictan en diferentes países varias leyes nuevas sobre la inspección y la contratación de seguros; y como no podía menos, dadas las tendencias internacionales del seguro, empiezan a alzarse voces demandando una legislación internacional sobre la inspección y el contrato de aseguramiento.

Es verdaderamente asombroso que a este desarrollo imponente experimentado por el seguro en la segunda mitad del siglo XIX, lo mismo en sus fundamentos que en su extensión,

U. OF ILL. LIB.

no haya correspondido dignamente el desarrollo de la teoría. Maravilla que una industria y un negocio como éste, que necesita como ningún otro de una sólida base científica y que reclama la cooperación de las enseñanzas, no sólo de una Facultad, sino de todas — excluída únicamente la teológica, — a más de la que deben prestarle las disciplinas técnicas, haya llegado a alcanzar un apogeo tan maravilloso sin la ayuda de ninguna teoría especial. ¿Pero acaso si ésta se lo hubiese prestado no habrían sido los progresos mayores, más rápidos y más racionales?

Hubo un tiempo en que algunos seguros se consideraban como un lujo reservado a los ricos. Pero ya se sabe que el concepto del lujo cambia a lo largo del tiempo, al igual que los demás conceptos económicos. Prendas de vestir que en otro tiempo se consideraban pompa de reyes, son hoy el vestido indispensable de los más pobres.

**El seguro social.**

La era de la política social está fomentando y tendiendo a resolver un problema económico y político del más extraordinario interés y en que no se ha parado todavía bastante la atención: poco a poco, va pasando a primer término la idea del derecho al seguro como atributo de todo hombre. Este postulado lo llena en parte el seguro social, cuya creación y desarrollo caracteriza en grado sumo la evolución del seguro en el último medio siglo.

El *seguro social* distínguese del individual en que en él operan factores diversos, con que nos encontramos también, aunque aisladamente, en el segundo, en sus dos manifestaciones pública y privada. Tales son, principalmente, el régimen obligatorio del seguro, la institución de Cajas forzosas exclusivas y monopolizadoras, la aportación parcial de medios ofrecidos por el Estado, y sobre todo la obligación impuesta a los patronos de sostener el seguro mediante cuotas. Otra craacterística de esta forma de seguros es el estar limitados a determinadas clases sociales, aunque haya habido países que no han vacilado en hacer extensivo el seguro social al pueblo entero.

La guerra mundial no ejerció sobre el seguro, en la vida económica, la influencia destructora que se temió. Por el con-

trario, sirvió, como es natural, de acicate para el seguro de vida y de invalidez, en sus dos formas social e individual. Y asimismo contribuyó a revelar al mundo las grandes e inexcusables ventajas del seguro marítimo. En la historia del seguro, principalmente del alemán, se registra como página gloriosa el que, a pesar de la imponente mortalidad causada por la guerra, ningún establecimiento de seguros de vida suspendió pagos durante aquellos años.

**Los años de la post-guerra.**

En cambio, fueron verdaderamente catastróficos para nuestra institución los años de la post-guerra, que es la página negra en la historia del seguro. Es tanto más de celebrar que recientemente se haya experimentado una reanimación notable, y abrigamos la esperanza que continúe este movimiento en marcha ascendente.

# POLITICA DEL SEGURO

**Explotación del seguro por el Estado.**

La idea a que responde la explotación por el Estado de ciertas ramas del seguro, no es nueva ni mucho menos, sino que tiene bastantes siglos de vida y apenas ha habido país que no la llevase a la realidad. El seguro nacionalizado es un fenómeno frecuente en la historia. El Estado interviene mucho antes de lo que generalmente se cree en la explotación del seguro, aun en aquellas ramas que nadie piensa hoy en nacionalizar o que se dejan, por lo menos, para lo último. Basta fijarse en esto para comprender cuán lejos andan de la verdad los que afirman que el seguro está ya lo suficientemente desarrollado como para que pueda socializarse o nacionalizarse, pues esta medida — desde un punto de vista de organización — no haría más que retrotraerlo al estado en que se encontraba en algunos países hace varios siglos, a lo menos en algunas de sus ramas.

No es lo mismo plantear el problema de la absorción del seguro privado por el Estado u otra organización de derecho público en los países modernos, que en un pueblo en que no existiese manifestación alguna de seguro, sino que hubiera que implantar como una novedad esta institución. Los partidarios de las tendencias nacionalizadoras preconizan la gradual transición de todas las ramas del seguro a una forma de explotación pública, de modo análogo a como ocurrió con el dinero, la moneda, el servicio de correos y los ferrocarriles en muchos países. Lo ideal, para ellos, sería que el Estado se pusiese a la cabeza de la explotación; y, de no ser él, otras entidades

de derecho público, y principalmente las provincias y los municipios.

**Opiniones de los adversarios.**

Los adversarios de estas teorías alegan con razón que la necesidad a que responde el seguro no tiene el mismo carácter de generalidad que la que reina respecto al servicio de correos, al dinero y a la sanidad. Hay ciertas clases de seguros que sólo interesan a los ricos y en que el interés aumenta ordinariamente con el volumen del patrimonio; al pobre le tienen sin cuidado, por ejemplo, la mayoría de los seguros patrimoniales. Cierto es que esta necesidad crecería si el seguro se generalizarse, como el empleo del correo ha progresado en todos los países al extenderse y abaratarse el servicio.

La principal objeción que se opone a la explotación privada del seguro son los muchos y elevados gastos industriales que origina el funcionamiento de tantas empresas de seguros; la concentración de todos estos servicios en el Estado abarataría notablemente — según el modo de pensar a que aludimos— el presupuesto del seguro y permitiría aprovechar también los servicios de funcionarios pertenecientes a otras ramas de la administración pública, con lo cual se ahorrarían muchos sueldos.

Pese a este ahorro de funcionarios — suponiendo que se lograse — no creemos que por el camino que se propone se consiguiese abaratar gran cosa el seguro. Los gastos que éste origina no pueden valorarse con un criterio absoluto, sino comparándolos con los rendimientos y las ventajas que reportan. Mucho dudamos que lo que hoy consigue la competencia, a la que debemos los rápidos progresos del seguro, lo lograse un monopolio del Estado, ni aun en países de régimen parlamentario, ni siquiera suponiendo que se impusiese a los ciudadanos la obligación de asegurarse.

Además, para abaratar notablemente el seguro mediante una intensa concentración, combinada, si necesario fuere, con la prescripción obligatoria del aseguramiento, que haría inútiles los gastos de propaganda y acaso también los de cotización, no creemos que sea absolutamente necesario abandonar el régimen de explotación privada. Este puede muy bien sub-

sistir, aunque se le despoje del mecanismo de gestión que es, con la competencia y los medios de que ésta se vale — principalmente la propaganda — lo más criticado de toda la organización del seguro, aunque las críticas no sean siempre justas.

En favor de la nacionalización se ha hecho valer a menudo el argumento de ser ella la única forma posible para que el seguro, atrasado en mayor o menor grado en los respectivos países, pueda alcanzar la difusión requerida. En épocas anteriores y en países con población de mentalidad pobre, podía a veces estar justificado ese argumento.

**¿Nacionalización o control por el Estado?**

La nacionalización de una rama cualquiera del seguro, que hasta entonces haya estado en manos de compañías particulares, no deberá verificarse sino únicamente en el supuesto caso de que la tarea, en la forma en que fué encarada anteriormente, no haya dado resultados satisfactorios en el sentido de la economía social, esperándose que, mediante la nacionalización, tanto la economía social como el pueblo en general obtendrán considerables ventajas. En particular hay que tener en cuenta si en la respectiva rama del seguro existen suficientes posibilidades de seguro para cada interesado — siempre que se trate de pretensiones justificadas — o bien si es necesario que intervenga el Estado para crear oportunidades de seguro. Hay que considerar además si el Estado se encuentra en condiciones de poder conceder el seguro en forma mejor y más barata, sin que exista el peligro de que puedan producirse, para el pueblo en general o para el Estado, nuevos perjuicios que contrarresten las ventajas enumeradas.

En aquellos países en que existe un severo control del Estado de todas o casi todas las ramas del seguro, como en Norte América, Alemania, Suiza, Italia, etc., conjuntamente con una reglamentación nacional del derecho referente a los contratos de seguro, con disposiciones que no es posible modificar, en beneficio de los asegurados, la póliza de seguros constituye realmente una fórmula rígida prescripta por el Estado en interés del asegurado.

Además el hecho de que las bases técnicas de las empresas particulares de seguro se hallen sometidas continuamente al

control técnico de una autoridad de inspección, y que por otra parte exista una fuerte competencia general, motiva por doble causa que el seguro no pueda ser vendido a un precio demasiado elevado. Las mismas autoridades, los mismos parlamentos con los mismos legisladores que han proyectado y aprobado esas leyes de inspección y que reglamentan los contratos, serían también competentes para introducir la nacionalización. Podrá por lo tanto descontarse que en países con un control eficaz e intenso del Estado, puedan obtenerse condiciones más favorables para los asegurados. Más bien podrá contarse con que ocurra lo contrario, puesto que las autoridades en cuestión son responsables por el desarrollo y la rentabilidad del seguro nacional, mientras que no asumen esa responsabilidad por las empresas particulares.

**Errores de los partidarios de la nacionalización.**

Los partidarios de la nacionalización del seguro esperan, como todas las personas entusiasmadas por una reforma o revolución, que mediante la realización de sus sueños obtendrán de inmediato condiciones paradisíacas de seguro. El que hasta entonces no haya tenido nada que ver con el Estado como asegurador, está convencido — y ello está demostrado por la literatura de todos los idiomas — que en el momento que una sociedad anónima o una asociación mutual particular sea reemplazada por una institución nacional, las cuotas se reducirán, las condiciones del seguro serán más favorables, la liquidación de los perjuicios más rápida y más ventajosa para el damnificado, más cómodas para él las gestiones en general y además la administración más económica. Si esas ventajas, que los partidarios de la nacionalización creen poder atribuir al seguro nacional, fueran reales, esas mismas buenas condiciones deberíamos encontrarlas, por ejemplo, en los ferrocarriles del Estado o en la administración de las reparticiones nacionales de correos. Ahora bien, ¿no hemos podido acaso constatar que a ese respecto amplios círculos del público, más aun, la población en general, está más o menos conteste en la crítica, ya de unos, ya de otros defectos, de los que por lo común adolecen las instituciones nacionales? Las personas empleadas por el Estado no pueden ser diferentes en su modalidad a las que

emplean las empresas particulares, y los defectos y debilidades del hombre son siempre los mismos, trátese de funcionarios públicos o privados.

Puede ser cierto o erróneo que la administración del Estado sea menos buena que la de una sociedad particular, según las instituciones y los hombres que se encuentren al frente de las mismas. La administración del Estado puede ser excelente, si a su frente se hallan hombres inteligentes y capaces; su administración será pésima, si se halla en manos de personas que carezcan de esas cualidades. Exactamente lo mismo pasa en las compañías particulares.

Entre los errores más difundidos con respecto a la vida económica, tenemos la suposición de que la industria del seguro en general — no una u otra sociedad anónima determinada — goza de ganancias exorbitantes. Es difícil afirmar si es más responsable de esa idea errónea la gran ignorancia en materia de seguros del público en general, o bien la terminología casi absoluta de lo que habitualmente se califica como ganancia de las compañías de seguros, y que no equivale en forma alguna a una ganancia en el sentido comercial de la palabra.

**Los males del seguro privado.**

El hecho de ser partidario incondicional del seguro privado no impide reconocer abiertamente los graves males de que éste, en muchos respectos, adolece. Mas también es justo convenir en que la mayoría de estos males no dependen tanto del sistema como de las personas que le sirven. Para remediarlos no hace falta, pues, emplear medidas tan heroicas como sería la radical substitución del seguro privado por una forma pública de explotación. En el comercio a nadie se le ha ocurrido combatir los excesos de la competencia mediante su nacionalización, sino que para ello se ha dictado una ley contra la concurrencia desleal. Las leyes que reglamentan la inspec y el contrato de seguros deben bastar para poner remedio a aquellos males, allí donde existían.

Otra ventaja de carácter general que se asigna por algunos a la explotación pública es que, al reunir en manos del Estado la organización del seguro y el régimen de sanidad y po-

licía, la previsión de los riesgos sería más eficaz de lo que es hoy.

**Ventajas del seguro privado.**

Este argumento tropieza con la realidad de que el Estado, en los organismos que ya posee para regir ciertas ramas del seguro, dista mucho de llegar—en punto a la previsión—a lo que llegan, por ejemplo, ciertas compañías de seguros de incendios, y cabalmente en países en que la administración pública no interviene para nada en los seguros. Las empresas privadas tienen organizado también un magnífico régimen de protección en el seguro marítimo. Nada más característico, a este propósito, que el seguro de explosiones de calderas de vapor existentes en Norte América, en que las propias sociedades aseguradoras se encargan de inspeccionar concienzudamente por medio de sus técnicos las calderas aseguradas, sin que para nada intervenga en ello el Estado, de modo que reunen, en realidad, la condición de establecimientos de protección y seguros. Mas no sería justo negar, por otra parte, que en esto de la previsión de los riesgos hay todavía mucho por hacer.

Los aseguradores suelen establecer una clasificación lo más precisa posible de los objetos asegurados, según el grado en que se hallan expuestos al riesgo previsto por el seguro. De este modo, el seguro realiza, en cierta manera, una misión económica educadora. Nadie se la niega, aunque se le reproche al seguro privado el dejar desamparados, por culpa de esta clasificación, aquellos valores y personas que son precisamente los más necesitados del seguro. El interesado no tiene siempre, ni mucho menos — tal argumentan estas doctrinas — la culpa de que su salud o sus bienes estén amenazados por un peligro inminente, pues no es dado rebelarse contra el medio en que se nace o contra las causas naturales que ponen en riesgo la propiedad. Mas esto no autoriza a deducir de semejante premisa la conclusión que de ella infieren los sostenedores del argumento. A no ser por la clasificación que se hace de los riesgos, habría muchos casos en que las personas más obligadas a economizar tendrían que pagar primas muy altas por el seguro, y los indolentes, que pueden disponer de excelentes medios de fortuna, lucrarían injustamente con el seguro a cos-

ta de los discretos, imponiéndoles acaso desembolsos superiores a sus posibilidades. Más acertado sería proponer que el Estado buscase algún procedimiento para contribuir al seguro de las existencias menos acomodadas, consignando, por ejemplo, una partida para contribuir al seguro de vida de personas de pocos recursos o al aseguramiento de fábricas o instalaciones de utilidad general, especialmente expuestas al peligro de incendios.

Al postulado de que el seguro debe funcionar como medio de nivelación de patrimonios, replícase que no hay por qué confundir el seguro privado con las instituciones de beneficencia. Cierto que los primeros seguros de incendios y ganados fueron organizaciones de asistencia en que no se establecían cálculos, pero lo que abonaban eran socorros y no verdaderas indemnizaciones. La explotación actual del seguro, en su forma normal, sólo puede atenerse al principio de la equivalencia de prestación y contraprestación; bien está que se creen instituciones de asistencia para ayudar a las personas de limitados medios necesitadas de seguro, pero hágase de modo que no graviten sobre los expuestos a riesgos más remotos los seguros de los amenazados de riesgo inminente. Esta distribución de la carga del seguro es de todo punto irracional, pues no se atiene a la capacidad económica de rendimiento de los asegurados. Puede ocurrir que el propietario de una casa muy sólida y poco expuesta a incendios esté cargado de deudas, y en cambio, un fabricante rico posea gran número de casas obreras construídas a la ligera y expuestas a todas horas a un incendio.

**Falsas objeciones contra el seguro privado.**

Los contrarios al seguro privado apuntan también a los dividendos que las compañías anónimas pagan a sus accionistas y consejeros, apoyándose en este argumento como en otro motivo más para preconizar la nacionalización del seguro. ¿Pero es que éste se habría desarrollado con tal rapidez y extensión sin la obra de aquellas empresas? Mucho dudamos que las medidas del Estado hubiesen conseguido lo que la iniciativa privada consiguió. Y si se cree que la remuneración que perciben los accionistas y órganos de los establecimientos asegu-

radores es excesiva, bastará limitar en los estatutos los dividendos y participaciones, como en efecto lo hacen ya algunas sociedades sin necesidad de acudir a la nacionalización.

Estas objeciones no deben hacerse a los organismos aseguradores, sino al régimen vigente en materia de acciones y consejos de inspección, indudablemente necesitado de reforma.

Hay, además, toda una serie de ramas del seguro explotadas principalmente por asociaciones de seguros mutuos, y cada vez es mayor el número de compañías anónimas que dan a los asegurados participación en las ganancias. Los defensores de la nacionalización no prestan la atención que debieran a estas organizaciones mixtas, a pesar de hallarse muy extendidas.

Por lo que se refiere, para terminar, al vivero de pleitos y contiendas procesales que se dice fomentar el seguro privado, nada mejor que reproducir las palabras de la Dirección de Seguros de Suiza: "Si examinamos imparcialmente las sentencias de los Tribunales, no podemos menos de reconocer que éstos, a quienes no puede tacharse de animosidad contra los asegurados, saben oponerse a las exigencias infundadas de ellos con la misma energía con que reaccionan contra las pretensiones injustas de las sociedades aseguradoras".

**El monopolio público del seguro.**

Las ventajas de un monopolio público del seguro, que no tendría, ciertamente, por qué preocuparse de la competencia y cuyas operaciones se desarrollarían, por lo tanto, mucho más sosegadamente, sin dar lugar a maniobras ni engaños para los asegurados, están compensadas con creces por los inconvenientes que supone. En primer lugar, los fondos públicos, en caso de guerra, peligran mucho más que las propiedades privadas. En segundo término, como el interés de los funcionarios, puestos a sueldo fijo, en que el seguro se desarrollase sería, lógicameste, mucho menor que el que pone el director de una empresa privada con participación en los beneficios, el contingente de asegurados no aumentaría como actualmente ocurre, a menos que se aplicasen medidas especiales coercitivas. Los establecimientos aseguradores del Estado de Nueva Zelandia hállanse organizados con arreglo a los métodos de la economía privada individualista; sus agentes trabajan por todo el país,

van agitando de casa en casa y perciben un tanto por ciento según el número de personas o importe de cantidades aseguradas que consiguen para el Estado. Es el mismo sistema que se seguía en el monopolio oficial de seguro de vida implantado en Italia, antes del advenimiento de Mussolini.

La nacionalización del seguro, aparte de muchas otras desventajas, tiene por resultado que una enorme cantidad de numerario pasa a manos del Estado.

En la misma medida en que esto acontece, en todos los países parlamentarios, pierde su importancia práctica la dependencia existente del gobierno con respecto al parlamento, en cuanto se refiere a la aprobación del presupuesto. Pues cuanto mayores medios adquiera el Estado mediante alguna explotación nacionalizada, tanto menos dependerá de los partidos y de los diputados. Para un ministro de Finanzas sería sumamente atrayente y tentador equilibrar el presupuesto recurriendo al aumento de las primas de seguros; pero ello representaría un medio censurable que redundaría en perjuicio de su propia estabilidad.

El más eminente defensor de la gestión colectiva de los servicios económicos, Adolfo Wagner, no desconoce los "indiscutibles méritos técnicos y de economía privada", que resaltan sobre todo en las sociedades anónimas. "En ellas — dice — se revela toda la fuerza y posibilidades económicas de los capitales asociados y su capacidad para formar un inteligente personal administrativo que concentre todos sus esfuerzos en la obtención de ganancias, asistido calurosamente en ellos por los empresarios o accionistas". "No puede negarse que las sociedades de seguros por acciones han hecho mucho por el desarrollo de esta institución, y muy principalmente el de los seguros de incendios y de vida". Y es el propio Wagner quien dice de esta forma de empresa privada que es, "por su organización, un modelo de gestión económica privada y de capacidad técnica".

**La mejor solución del problema de la nacionalización.**

El hecho de que los defensores de la idea de la nacionalización reconozcan sin reservas los grandes progresos y ventajas del seguro privado, mientras sus partidarios convienen uná-

nimemente en que este sistema no está exento de males y de abusos, indica ya un camino para llegar a la mejor solución del problema y a saber si, en las circunstancias actuales, a lo menos en lo tocante al seguro individual, debe prevalecer el régimen privado o el seguro público. Si se reconoce que la explotación pública no garantiza la estructura y adaptabilidad del seguro en su forma actual, no habrá más remedio que dar la preferencia al sistema privado. Y si, a su vez, éste engendra abusos que cabe corregir y la iniciativa privada de los aseguradores no basta, lo indicado será que intervenga el Estado para impedirlos, reglamentando debidamente la inspección, la contratación y el derecho de trabajo. En cambio, aquellas ramas del seguro que no puedan organizar los industriales privados y que la necesidad colectiva reclame (tales, por ejemplo, los seguros de daños causados por inundaciones, el seguro marítimo de guerra, y otros), deberá tomarlos en sus manos el Estado, poniéndolos en marcha, aunque no desee explotarlos directamente.

**Diferentes formas de nacionalización.**

En medio de la gran complejidad a que da lugar la organización pública del seguro en los diversos países, cabe distinguir cuatro diferentes formas o manifestaciones:

1.° Establecimientos de derecho público destinados a la contratación de seguros voluntarios y que descienden al mercado libre a competir con las compañías privadas.

2.° Establecimientos de derecho público acogidos a un régimen de monopolio, pero dedicados exclusivamente a la contratación de seguros voluntarios, como lo era también el antiguo establecimiento italiano de seguros de vida.

3.° Establecimientos de derecho público, a los que se concede, además del régimen de monopolio, el derecho de obligar a ciertas personas a tomar en ellos seguros. Sirvan de ejemplo la mayor parte de los organismos del seguro alemán.

4.° Empresas de carácter mixto y de la índole más diversa, entre las que se destacan aquellas que tienen por principal accionista al Estado. Estas pueden hallarse organizadas en cualquiera de las formas anteriores.

El monopolio concedido a estas empresas de interés común,

y principalmente a las del Estado, puede ser de varias clases:

*a*) Un monopolio fiscal, en el que interese, sobre todo, conseguir los máximos rendimientos para el Estado.

*b*) Un monopolio administrativo, cuya finalidad no es la de obtener ganancias, sino crear una determinada organización.

*c*) Un monopolio mixto, que persiga las dos finalidades mencionadas.

*d*) Un monopolio social, de que hasta ahora no existe más ejemplo que el que ofrecen en muchos países los seguros obreros y de empleados, que tienen, por lo demás, un amplio radio de acción.

**Conclusión general.**

Si de la experiencia adquirida en la explotación del seguro público de todos los países, queremos llegar a una conclusión general que nos sirva de punto de orientación, nos encontraremos con el resultado siguiente.

Los establecimientos públicos que operan en el mercado libre en competencia con las compañías privadas no suelen obtener, generalmente, más que un éxito muy mediocre, y rara vez superan a las empresas privadas dando mejores frutos que éstas para el Estado. Aquellos establecimientos públicos dotados de régimen de monopolio, pero que sólo pueden contratar seguros voluntarios, dan resultados todavía peores que los primeros, sin duda por no hallarse sujetos a competencia. Unicamente en los casos en que el Estado se decide a crear monopolios de seguros con carácter obligatorio se alcanzan resultados empíricos favorables, sobre todo en el campo del seguro social, aunque el éxito es ya menos plausible en los seguros de incendio para inmuebles, y muy dudoso o manifiestamente negativo en las demás ramas.

Por consiguiente, cuando no se quiera o no se pueda implantar el seguro obligatorio, lo mejor es abstenerse de organizar públicamente el seguro. Las ventajas del seguro social obligatorio son indudables, mas también en este punto hay ciertos límites racionales que el Estado y las demás corporaciones de derecho público deben respetar. No es aconsejable implantar el seguro forzoso más que en aquellos casos en que nada se

pueda conseguir o sólo se consigan resultados insuficientes con un régimen de libertad. Este principio es aplicable a todos los casos de coacción que se presentan en el seguro individual. Hay circunstancias en las que no puede seguirse el sistema de libertad, como ocurre cuando los sujetos que deben acogerse al seguro tropiezan con inconvenientes, el mayor de los cuales es la carencia total o parcial de medios que impedirían el desarrollo racional de la industria del seguro.

El seguro obligatorio es, por tanto, un recurso subsidiario. Para que dé buen rendimiento económico y político-social es necesario que favorezca exclusivamente a las personas secesitadas de él.

## FISCALIZACION DEL SEGURO

**Los adversarios de la fiscalización.**

Para algunos, la fórmula está en que el Estado se inmiscuya lo menos posible en el seguro, absteniéndose no sólo de explotarlo por su cuenta, sino de prescribir regla alguna para las empresas que lo exploten, y dejando a la voluntad omnímoda de los particulares la celebración de sus contratos de seguros. Adopto un punto de vista opuesto, más fiel al criterio en que se inspiran muchas de las legislaciones modernas. Añadiremos sin embargo, a título de reserva, que ninguna ley, por buena que sea, puede dar el fruto apetecido más que en circunstancias y tiempos normales.

**Diferentes opiniones de los partidarios de la intervención del Estado.**

Entre los partidarios de la intervención del Estado en el seguro median, no obstante, diferencias grandes de criterio en lo tocante al modo y extensión en que aquélla debe tener lugar.

La legislación del Estado con respecto al seguro ha experimentado, en un tiempo relativamente reducido, cambios de importancia.

Si a este respecto consideramos aisladamente la legislación de la inspección del seguro, vemos que ésta consistía, en siglos anteriores, en la disposición — puramente negativa — prohibitiva con relación a determinados seguros, en virtud de no atribuírseles un valor económico, considerándolos únicamente extralimitaciones de una especulación, que, en ver-

dad, no eran raras en aquella época. Las pólizas de seguro se aprovechaban a menudo como juego o apuesta; más aun, hasta se prestaban como medio para cometer delitos. Ello explica la legislación prohibitiva de los siglos pasados.

Más tarde, cuando a pesar de las prohibiciones, que poco a poco cayeron en desuso, el seguro hizo progresos, se le consideró como un medio cómodo para aprovecharlo en beneficio del fisco, es decir, para fines impositivos. Vestigios de ello se encuentra aún en la actualidad en muchos países.

Una tercera etapa, que no cuenta aún cien años, la constituyen las tentativas de los legisladores de garantir el cumplimiento de estas obligaciones contraídas por las compañías de seguros.

Finalmente se suman a ello las tentativas del Estado, de afianzar también los intereses económicos de la generalidad, como asimismo del seguro y, en los últimos tiempos, también de los empleados del seguro.

**Experiencia temprana.**

Y nos encontramos ahora con el fenómeno paradójico de que en épocas en que los puntos de vista eran completamente liberales, en países que suelen considerarse como los baluartes de la competencia libre y sin trabas, se introdujo una legislación de inspeción de seguros que llama la atención por su rigurosidad. Un ejemplo especial de lo que antecede, lo tenemos en una serie de Estados de Norteamérica, en los cuales, entre los años 1840 y 1850, encontramos ya disposiciones que equivalen a una fiscalización del funcionamiento de las compañías de seguros. También en muchos Estados alemanes puede constatarse a mediados del siglo pasado la existencia de una legislación de inspección del Estado como la mencionada.

Frente al sistema de concesión, tal como aun en Austria fué ya introducido en el año 1852 y no mucho después en Francia, se distingue un sistema esencialmente más tolerante, cuya patria es Inglaterra y que data del año 1870; se ha mantenido durante mucho tiempo, y aun en la actualidad todavía no ha desaparecido del todo. Se caracteriza por ordenar una amplia publicidad con respecto a las rendiciones de cuentas, así como una inspección obligatoria de la situación financiera por me-

dio de un actuario, y la prestación de cauciones antes de comenzar el funcionamiento de la compañía.

Sobre todo el seguro de vida ha sido, y más aun, sigue siendo hasta la fecha en un buen número de países, exclusiva o casi exclusivamente el que ha merecido preferente atención del legislador con respecto a la inspección del Estado. En otros países, al introducirse una inspección del Estado, ésta se ha extendido de inmediato a todas o a casi todas las ramas del seguro.

**Rigurosa legislación de la época moderna.**

Durante la guerra mundial, y especialmente en la época posterior a su terminación, debido a la baja de los cambios, en numerosos países la legislación existente se ha vuelto considerablemente más rigurosa, o bien la circunstancia apuntada llevó a otros países a la introducción de leyes nuevas. No analizaré si las causas de lo que antecede fueron de política monetaria, o bien si cada nación consideraba precisamente su moneda como la más segura, lo que indujo a muchos países a establecer amplias prescripciones que disponían que el capital debía colocarse preferente o exclusivamente en valores nacionales determinados.

En los once años comprendidos entre 1922 y 1934 tenemos, sólo en Europa, doce países que han encarado la reforma de su legislación de inspección del Estado: Italia, Hungría, España, Bulgaria, Polonia, Portugal, Rumania, Bélgica, Inglaterra, Suiza, Finlandia y Alemania.

**Agrupaciones características.**

Examinando la legislación mundial de inspección, pueden distinguirse cinco grupos característicos:

1.°) El grupo del derecho alemán, que ha sido utilizado como modelo por Suiza y Austria. A este grupo pertenecen en la actualidad todos los países del centro y norte de Europa, así como algunos Estados balcánicos, y también el Japón.

2.°) El grupo del derecho francés. Además de la mayoría de los países de origen latino, comprende también Holanda.

3.°) El grupo del derecho inglés. Sus represententes princi-

pales son, naturalmente: Gran Bretaña e Irlanda conjuntamente con una serie de dominios ingleses.

4.°) El cuarto grupo comprende los Estados de la Unión Norteamericana y Canadá.

5.°) Además existe un quinto grupo de países que no pueden incluirse porque sí no más, en uno de los cuatro grupos mencionados. Entre ellos se hallan algunos Estados sudamericanos.

Aunque los problemas que se presentan a los legisladores en los distintos países no difieren mayormente entre sí, la solución de los mismos ofrece diferencias considerables, según la psicología y las circunstancias económicas, políticas y culturales de los distintos Estados.

Sin embargo, los legisladores de todos los países tienen necesariamente que ocuparse de la fundación y autorización de compañías, tanto nacionales como extranjeras, si quieren reglamentar la materia en debida forma.

Después de lo arriba expresado, el capítulo principal de la legislación de inspección de seguros lo constituye tal vez la inspección continua, la rendición de cuentas y la administración del patrimonio. Esta última especialmente ha preocupado recientemente a un número considerable de legisladores.

**Principios para una ley de fiscalización.**

Los principios de mayor importancia para una ley de control de seguros privados por el Estado, han sido contemplados en forma verdaderamente clásica en la ley alemana, en la cual hasta ahora se basa el derecho vigente. Un extracto de dicha ley me parece tanto más indicado, cuanto toda una serie de Estados han adoptado en mayor o menor grado a esas normas, y en virtud también de que los recientes proyectos argentinos persiguen asimismo tendencias similares.

La ley alemana, que está en vigor desde 1901 y que desde entonces no ha experimentado sino relativamente pocas modificaciones, se limita a la reglamentación del aspecto público legal del seguro. Reglamenta, por ejemplo, la cuestión de los factores requeridos para que una empresa pueda efectuar negocios de seguros, las condiciones que deben llenarse en cuanto al estatuto, así como las bases financieras y técnicas nece-

sarias para poder esperar una subsistencia de la empresa, y una organización digna de confianza y conveniencia mutua; los principios a observar en la administración del patrimonio de las compañías, la forma en que deben efectuarse las rendiciones de cuentas, la medida en que debe procederse a la publicación de los hechos más importantes de la vida comercial y de la situación financiera y, finalmente, los puntos de vista de acuerdo a los cuales deberá llevarse a cabo la inspección nacional .

**El sistema de la concesión.**

Como es sabido, el sistema de la concesión es el que constituye la base de la legislación alemana, como en general de la legislación de la mayoría de los países en cuestión. La opinión general se ha inclinado cada vez más hacia ese sistema; tanto más interesante es, por consiguiente, conocer las consideraciones que al respecto hace un legislador, que ha resultado ser un *pioneer,* o *leader* en la materia.

El preámbulo de la ley alemana tiene a ese respecto muchas consideraciones interesantes.

Si partiéramos del supuesto que la explotación de un negocio de seguros debe colocarse en un mismo plano que cualquier otra explotación gremial a la que el Estado garante un trabajo sin trabas, es decir que se pudiera confiar al público personalmente la defensa de sus intereses en sus relaciones comerciales con las compañías de seguros, con la sola protección de su propia vigilancia contra los perjuicios que pudiera sufrir; que por consiguiente bastase la libre competencia entre las compañías para eliminar las empresas de mala fe y para hacer imposible un proceder comercial incorrecto; en ese caso no se necesitaría un control oficial del seguro.

Las leyes que patrocinan el sistema de la concesión, se basan en el punto de vista de que el interés público reside en medida especialmente amplia en un desarrollo próspero y sólido del seguro, y que por consiguiente el Estado tiene el deber de ejercer una vigilancia especial en este terreno. De importancia decisiva para ello es especialmente, por una parte, la consideración de la gran importancia económica, social y ética que tiene el seguro, y por la otra, la consideración del peligro de un

perjuicio gravísimo para el público, en caso de un abuso por parte del seguro. Ello es tanto más de temer cuanto que, en el terreno del seguro, aun un ciudadano cuidadoso y razonable no está generalmente en condiciones de reconocer por sí mismo en forma indubitable y sin ayuda ajena, la seriedad de las instituciones en las que deberá confiar.

No es sólo el monto de las sumas invertidas en el seguro lo que motiva el papel importante que el mismo desempeña en la vida económica de todos los pueblos civilizados. Hay que considerar también sobre todo las funciones características, importantes para el bienestar y la vida ética del pueblo, con respecto a las cuales el seguro difiere esencialmente de otras ramas de la economía.

Así como constituye un importante progreso económico y al mismo tiempo cultural, la protección que el seguro proporciona al individuo contra las consecuencias devastadoras y destructoras de los perjuicios elementales, así la protección que significa el seguro de vida para el futuro de los familiares, no sólo equivale a una exteriorización beneficiosa del amor a la familia y los deberes hacia ella, sino que también constituye, para el padre de familia que concierta el seguro, la liberación de una preocupación afligente para el futuro, que le proporciona valor y alegría para luchar en el presente. Dadas esas circunstancias, ningún Estado civilizado puede considerar como ajeno a sus deberes dedicar al seguro un interés especialmente intenso. El Estado debe comportarse con respecto al seguro en forma distinta que con respecto a empresas comerciales e industriales comunes, que producen o ponen a disposición cualesquiera bienes materiales para proveer las necesidades de la población.

**El seguro y la confianza de la población.**

A ello se debe agregar que la organización del seguro necesita, en mayor grado que cualquier otra rama de la economía, de la confianza de la población. Sólo allí donde esa confianza se brinda a las empresas de seguros en general, basada en una larga experiencia, allí donde reposa en tradiciones transmitidas de generación en generación, puede penetrar en todas las clases sociales y desempeñar el papel que le corresponde en la

vida de los pueblos. Si esa confianza queda defraudada, no son sólo los asegurados defraudados los que sufren las consecuencias, y no solamente aquella empresa que perdió la confianza de sus asegurados es la perjudicada, sino que en la totalidad de las instituciones de seguros del país se reflejará sensiblemente la disminución de confianza. Esas consecuencias se dejarán sentir asimismo en las compañías sólidas y bien administradas, que necesitarían menos que otras de un control oficial minucioso, y en idéntica forma se reflejarán también en la población, que se torna recelosa y puede llegar entonces a desistir de valerse de las ventajas que el seguro digno de confianza puede proporcionarle.

Desgraciadamente, por lo general, no puede considerarse que el individuo aislado está en situación de discernir por sí mismo en cuáles compañías podrá confiar y en cuáles no. Un gran número de ramas del seguro tienen en la actualidad un papel no menos importante para las personas que debido a su grado de cultura y posición social no disponen de mucha práctica comercial, o para el ciudadano pudiente, educado y más versado en negocios difíciles. Más aun, se puede aseverar que para la gran masa, menos pudiente o menos instruída de la población, el seguro es especialmente valioso y muy necesario.

Todas las ramas del seguro tratan de internarse cada vez más en las diferentes esferas sociales. Cientos de miles, millones de personas confían, al celebrar un seguro, en que la compañía a la cual abonan sus primas podrá y también querrá prestarles ayuda en caso necesario, vale decir, al ocurrir su fallecimiento, o en caso de incendio, robo, granizo, etc., y que no se valdrá de su propia superioridad con relación a la ignorancia del asegurado, para frustrar acaso los reclamos del mismo merced a cláusulas contractuales que constituyan un ardid. Tratándose de pólizas a largo plazo, especialmente en el seguro de vida, el tomador del seguro confía sus ahorros a la compañía durante toda su vida o durante decenas de años, — dinero que a menudo no consiguió reunir sino mediante toda clase de privaciones, — en la confianza de que esos fondos serán manejados honestamente y respondiendo al objeto del seguro. No existe Estado que necesariamente no deba tener un vivo interés en proteger esa confianza que sus ciudadanos prestan a la institución del seguro. Este mismo interés lo tienen

también las empresas serias de seguros, para cimentar su propia fama y progreso, así como en beneficio del desarrollo ulterior del seguro en general.

**La publicidad como importante factor de la fiscalizaoión.**

Muchos ven en la publicidad una protección importante y también suficiente para el público. Mediante ese sistema, se hacen públicos, en forma de extensos informes, el plan de acuerdo al cual una compañía determinada efectuará sus negocios de seguros, y anualmente, también, los resultados de dichos seguros.

Los partidarios de la publicidad opinan que en esa forma se hace posible y se invita ampliamente a la crítica pública de las compañías y de su trabajo, y que en esa forma se impiden los procederes incorrectos y se facilita al público interesado en el seguro un medio eficaz de orientación.

Ahora bien, no puede negarse que la publicidad es realmente un factor importante para que el seguro se mantenga sobre bases sanas y que ella puede tener un efecto sumamente beneficioso. Debe, empero, dudarse, — y ello está demostrado por infinidad de hechos en muchos países, — que la publicidad por sí sola y sin que tenga lugar simultáneamente una amplia inspección del Estado, basta para llenar los fines antes indicados. Aun cuando mediante las publicaciones de las compañías se suministraren todos los datos que se requieren para que un perito pueda formarse una opinión acerca del rendimiento y solidez de una empresa, una inspección a fondo de las circunstancias generales es una labor extraordinariamente engorrosa y que requiere mucho tiempo. Es absolutamente dudoso que esas inspecciones, si no están prescriptas por la ley, contribuyan en forma eficaz y concienzuda a la ilustración pública respecto al seguro.

Es evidente que en casos aislados, aun sin necesidad de prescripciones legales, se llevarían a cabo inspecciones como las mencionadas, pero entonces tendría que contarse también con juicios que bajo la apariencia de una objetividad desinteresada y al servicio de determinados intereses unilaterales, tendrían por objeto elogiar, con carácter de propaganda, una institución dada y empequeñecer o difamar a otras.

Para la gran masa del público, no se habrían tomado las debidas precauciones, si en una controversia de opiniones como la mencionada, el asegurado se viera obligado a instruirse y orientarse por sus propios medios.

A ello se agrega que las publicaciones anuales de estilo de las empresas de seguros no permiten, aún al técnico experto, sino un juicio condicional sobre si una compañía es o no digna de confianza. Ello es aplicable especialmente al mecanismo complicado del seguro de vida.

Además, ¿quién garante, si faltan las correspondientes prescripciones legales, que el plan de trabajo publicado se cumplirá efectivamente en el curso de los años? ¿Quién garante que sin inspección por autoridades del ramo, los datos publicados responden efectivamente a los hechos y a las constancias de los libros de las compañías? Aquí resulta claramente la insuficiencia de un sistema que se limite única y exclusivamente a la publicidad. Dicha publicidad debe completarse con una inspección del Estado que garantice la exactitud de las publicaciones.

En el mejor de los casos, mediante la publicidad se llega al descubrimiento de inconvenientes existentes en la organización de una empresa. Ahora bien, ante la comprobación de errores como los mencionados, ¿debe el público considerarse obligado a la auto-ayuda? Para los asegurados, especialmente tratándose de convenios a largo plazo, tales como los de seguro de vida, ese descubrimiento llega demasiado tarde.

**Inspección material del seguro.**

Son, pues, motivos de la más diversa índole los que conducen al sistema de una inspección material del seguro, una inspección que actúe no sólo en sentido nominal o formal.

La reglamentación que seguramente se hizo, en la mayoría de los casos, de las leyes de inspección, persigue el objeto y la posibilidad de impedir, mediante inspecciones y resoluciones de índole material, la constitución de compañías como las mencionadas, sindicadas de antemano como indignas de confianza.

En todas las compañías regidas por el sistema de la concesión, la inspección del Estado actúa en forma tal que las

autoridades del ramo no pierden de vista la organización general de los negocios, y practican ese control a fin de que las compañías no se aparten del plan de negocios autorizado, para que en la administración de los negocios no se cometan abusos que pudieran constituir un daño para los asegurados, convirtiendo en un peligro público a una institución cuyo objeto es la acción mutual.

Cuando una alteración de las circunstancias habituales, por ejemplo con respecto a los cambios o al tipo de interés, lo hace necesario, la inspección debe dejar sentir su influencia obrando en el sentido de que mediante una transformación de las bases técnicas y financieras del negocio, se mantengan en pie la organización y el rendimiento de la compañía. Y, finalmente, en aquellos casos en los cuales, a pesar de todas las tentativas, no pueda evitarse el derrumbe del negocio, la inspección deberá poner término en su debida oportunidad al funcionamiento del mismo, y cuidar que su liquidación se lleve a cabo sin perjuicio o preferencias arbitrarias para determinadas personas, defendiendo uniformemente los intereses de todos.

**Responsabilidad que implica la misión del Estado.**

Es evidente que la misión que mediante esas tareas se le confía a la inspección del Estado, es extraordinariamente delicada y de gran responsabilidad. Teniendo en cuenta la imperfección de todas las cosas humanas, no puede esperarse en todos los casos el cumplimiento absoluto de esa misión. Sin embargo el hecho de que a veces habrá que conformarse con éxitos sólo parciales, no autoriza para arribar a la conclusión de que en esos casos los poderes públicos se hallan condenados a la inactividad y que las autoridades oficiales no sean aptas para efectuar, sin excepción y con éxito, la inspección del seguro.

En todo caso, una autoridad del Estado, representada por técnicos que han recibido la preparación necesaria, está en mejor aptitud para descubrir y prevenir abusos, que una institución que se basa en la auto-ayuda de los asegurados y en la crítica privada, la que, sin embargo, no debe menospreciarse en forma alguna y puede actuar paralelamente al control del

Estado, conjuntamente con el mismo, en colaboración recíproca, lo que ayudará considerablemente a mantener el seguro de un país sobre una base digna de confianza.

Sólo una cosa agregaré a lo que antecede: además de los conocimientos del ramo, los funcionarios de la autoridad técnica deben poseer también un tacto especial. Es conveniente que en sus funciones se halle asesorada por un consejo formado por reputados prácticos y teóricos del seguro. La colaboración de estos dos elementos ha dado resultados óptimos en muchos países.

Se puede ser partidario convencido de la fiscalización del seguro por el Estado, pero sin embargo ser de opinión que no debe extralimitarse o exagerarse su significado. No constituye una panacea, como tampoco las más rigurosas legislaciones criminales pueden evitar o extirpar los delitos. Si el correcto manejo de los negocios de una compañía de seguros no es tanto el resultado de una severa inspección como el de revelación de carácter y conocimientos técnicos, en mayor grado se refiere esto a las personas encargadas de la inspección de seguros. Por lo demás, esto es valedero por el comportamiento de los asegurados hacia los aseguradores, pues aquéllos pueden resultar tan peligrosos o más que éstos, si van en contra de la moral y el derecho.

**La inversión de capitales.**

Una de las funciones más importantes para la inspección de seguros por el Estado es la que se refiere a la inversión de capitales. Mas no se crea que la política de inversión de capitales afecta por igual a todos los elementos que integran el patrimonio de las entidades aseguradoras. Hay que distinguir cuidadosamente entre el patrimonio libre y aquel sobre el cual gravitan ciertas obligaciones. Las vinculaciones más fuertes son las que pesan sobre los capitales que forman el fondo de garantía de las explotaciones del seguro de vida y las reservas equivalentes del seguro social.

Las normas dictadas a este propósito pueden responder a dos motivos. Uno de ellos es el interés que tiene el Estado en encontrar capitales para sus empréstitos. Por desgracia, esto no implica siempre una garantía para los individuos ase-

gurados. Esta política toma cuerpo, con especial relieve, en el régimen coactivo de inversiones. Este régimen se aplica en Alemania al seguro social y al individual, aunque en éste, — con razón, — solamente a los establecimientos de derecho público. Las aspiraciones tantas veces manifestadas de hacer extensivo este régimen a las empresas privadas no han logrado hasta hoy imponerse. Un régimen que puede surtir efectos análogos a éste de la coacción, consiste en la implantación de un monopolio exclusivo o parcial del reaseguro a favor del Estado y con carácter obligatorio. Repetimos que el fomento y la protección de los valores del Estado no siempre coinciden, ni mucho menos, con los intereses de la industria aseguradora.

**Normas alemanas sobre inversión.**

Las normas sobre inversión pueden hallarse también inspiradas en la tendencia del Estado a velar por los intereses de los asegurados, lo cual es el motivo que determina la mayor parte de los preceptos de este género en muchos países, principalmente en Alemania. Basta fijarse en las principales normas que reseñamos a continuación.

La ley alemana de inspección contiene una serie de preceptos referentes a la forma de inversión de los medios líquidos que integran los fondos de reserva de primas en el seguro de vida. Según la ley primitiva de 1901, las reservas de primas sólo podían invertirse en valores que se ajustasen a los requisitos por ella establecidos (hipotecas nacionales de toda solidez o efectividad, préstamos y anticipos sobre pólizas y otros valores especificados por la ley, dentro de ciertos límites o con especial autorización de órganos inspectores, pero nunca fincas). Por lo demás, estas normas sólo se aplicaban a las compañías extranjeras respecto a los seguros contratados dentro del país, y a las nacionales con carácter general, en aquello que no contradijesen las leyes dictadas en el extranjero para los seguros allí contratados.

La ley de 19 de julio de 1923, que vino a modificar las normas vigentes sobre la inspección del seguro, obligada por la nueva situación económica del país, contiene preceptos de

mayor libertad acerca de las inversiones, principalmente en lo que se refiere a las reservas de primas.

La ley que rige actualmente en Alemania en su nuevo texto del 6 de junio de 1931 continene nuevamente, como dato sumamente interesante, una restricción de las posibilidades de inversiones, pues ante todo se han eliminado nuevamente las acciones de cualquier sociedad anónima admitidas como inversión desde 1923, dado que con ellas se ha tenido muy mala experiencia.

Las existencias de la reserva de primas de los seguros de vida, de acuerdo con la ley, se hallan invertidas en hipotecas muy sólidas, en cédulas hipotecarias de primer orden de los Bancos hipotecarios, en obligaciones de reparticiones públicas nacionales, en inmuebles situados en el país (éstos por regla general sólo hasta un 25 %) y en anticipos o préstamos sobre las pólizas.

Para los llamados seguros de primas de valor consolidado y para los que han de hacerse efectivos en monedas extranjeras rigen disposiciones especiales.

Las autoridades de inspección pueden en casos determinados permitir a una compañía, otra inversión.

A los efectos de la vigilancia de las reservas de primas de los seguros de vida, desde 1931 debe nombrarse un fideicomisario, propuesto por el directorio y admitido por la autoridad inspectora. Sólo con el consentimiento del fideicomisario pueden retirarse fondos de la reserva de primas. Fuera de los medios indispensables para la inversión de capitales y su modificación, sólo pueden ser retiradas las sumas que demande el riesgo asegurado y el rescate de un seguro, o las que quedan libres por extinción de un contrato de seguro en otra forma.

La ley no contiene disposiciones respecto de la inversión de otros capitales de las compañías de seguros; pero los estatutos de todas ellas las contienen acerca de la inversión de capitales, y necesitan de la aprobación de la autoridad de inspección. Esta tiene pues, indirectamente, influencia en la forma de inversión.

A ello debe agregarse que aunque la ley no perscriba nada más, la autoridad de inspección puede dictar por sí una reglamentación. Esto ya sucedió para las compañías de seguros de

cosas. Como en éstas la inversión es menos importante que para los seguros de vida, rigen también disposiciones menos rigurosas.

**Inspección de seguros en Francia.**

Después de haber observado con lo que antecede la situación en Alemania, que ha servido como ejemplo a una cantidad de otros países, es de suma actualidad echar un vistazo sobre las condiciones vigentes es Francia.

El "affaire", el asunto Stavisky, las estafas de Bayona, entre cuyas víctimas se cuentan también compañías de seguros, han llevado recientemente en Francia a discutir la cuestión de la eficacia o ineficacia de una inspección del Estado con respecto a las compañías de seguros. Como es de suponer, todos los círculos técnicos de reconocida seriedad han contestado afirmativamente esta pregunta. Si se quisiera contestarla en forma negativa, igualmente podría abogarse por la abolición de la policía, ya que por numerosas y dignas de confianza que sean las fuerzas de que ésta disponga, nunca podrán impedir la consumación de todo delito, ni conseguir la eliminación absoluta del mismo.

Es muy significativo que precisamente en revistas que representan los intereses de compañías de seguros, la inspección del Estado es muy elogiada. Muchos que en un principio fueron contrarios a la inspección, se han convertido en partidarios convencidos de la misma.

Desde el año 1898 funciona en Francia una inspección del Estado como la mencionada, pero no se ha organizado como en Alemania, casi simultáneamente para todas las ramas del seguro, sino paso a paso, primero para las sociedades en que se aseguraban accidentes del trabajo, luego en el año 1905 para el seguro de vida, y en 1907 y 1913 también para otras ramas del seguro.

Un órgano técnico de primera fila declara que esa inspección del seguro, en varios aspectos, y especialmente como medida de prevención, ha prestado servicios de incalculable valor a los asegurados. Luego continúa diciendo que esa inspección del Estado es algo difícil de manejar, que requiere amplios conocimientos, informaciones exactas y una orientación

completa acerca de personas y cosas del seguro; pero que siempre que se cumplan esos requisitos, la inspección llena en forma ejemplar el fin para que fué creada. Además, se elogia en la inspección francesa por el Estado, lo que en medida similar es aplicable a las leyes respectivas de muchos otros países, a saber, que la autoridad competente no sólo es una autoridad de inspección en el sentido limitado de la palabra, sino que, en un sentido mucho más amplio, guía y asesora. Que esa ventaja de la ley se debe al hecho que la autoridad de inspección dispone de amplia libertad de acción. Que tal como un buen juez no puede dictar sentencia basándose únicamente en la exposición que se le hace de los hechos, sino que debe documentarse sobre los mismos y las personas que en ellos intervienen, así la autoridad francesa de inspección no constituye sólo una especie de tribunal, sino también un tribunal arbitral y una autoridad de información.

Nos llevaría demasiado lejos hacer aquí la enumeración de los detalles de la legislación francesa, pero al menos quiero hacer notar que la misma consulta en primer lugar al aspecto financiero del seguro de vida, el capital inicial, los gastos de fundación, las reservas, las tarifas de premios, etc.

También la ley francesa sigue el sistema de la concesión e inspección material del Estado; ha agregado a esa autoridad, tal como lo han hecho Alemania y otros países europeos, un asesor, cuya actuación ha sido aprobada universalmente. Finalmente es innecesario mencionar que también se prescribe una amplia publicidad.

**Inspección de seguros en Estados Unidos.**

Es extraordinariamente significativo que países de personalidad económica tan diferente como Francia, Alemania, Austria y Suiza, de un lado, y de otro los Estados Unidos, Canadá y Sud América, concidan en adoptar uniformemente el principio de la concesión, combinada con la inspección material del Estado.

Y es también muy digno de ser tenido en cuenta el hecho de que en los Estados Unidos impere, a lo menos en la letra de la ley, un régimen severísimo de inspección. Ocurre, sin embargo, que cada uno de los Estados que forman la Unión tiene

sus leyes propias y sus propios órganos inspectores. La materia de las leyes mezclan, en confusa algarabía, las normas referentes al contrato de seguros con los preceptos fiscales y el derecho de inspección como he tenido ocasión de observar durante mis estadías en los Estados Unidos.

El régimen de inspección seguido en Norte América difiere bastante en sus detalles, según los diversos Estados. Las leyes más importantes son las que rigen en los Estados de Nueva York y Massachusets, en que se hallan domiciliadas las mayores compañías. Además, las legislaciones de estos dos Estados son las más extensas y las más perfectas, tanto jurídica como técnicamente. También es de tener en cuenta que los organismos de inspección de estos dos Estados son los más antiguos. El de Boston fué creado en 1855 y el de Albany en 1859.

En los Estados Unidos impera con carácter general el principio de la concesión. Existe también una cierta uniformidad en lo referente a las cuentas que han de rendir los establecimientos de seguros, justificación de un capital mínimo para empezar a funcionar, constitución de un depósito, obligación de presentar una memoria anual a las autoridades, y obligación de someterse a determinadas redacciones.

El pormenor de las normas varía según las diferentes ramas. Para el seguro de vida y de incendios, sobre todo, rigen disposiciones muy severas. La exactitud de los datos exigidos por la autoridad debe, casi siempre, ir abonada por el juramento. Características de la legislación americana son las restricciones impuestas en punto a los riesgos que se pueden asegurar. Así, por ejemplo, las compañías de seguros de incendios y otros seguros de bienes, en los dos Estados a que nos referimos, no pueden aceptar ningún riesgo que exceda del 10 por ciento de su patrimonio.

Hay otra serie de preceptos que se inspiran en razones políticas o fiscales. Es frecuente, por ejemplo, ver ordenado que el reaseguro sólo se autorice a las sociedades reconocidas dentro de cada Estado, y que únicamente los agentes que gozan de autorización en el Estado puedan intervenir en la mediación de seguros. Las leyes de inspección de una serie de Estados tratan con mucho detalle y rigor de los agentes y corredores. Su autorización ha de ser renovada todos los años. A los agentes que se hallan al servicio del seguro de vida les está severa-

mente vedada mediante penas, la concesión de rebajas en las primas. En el Estado de Nueva York se prohibe a las compañías de seguro marítimo abonar a sus agentes más del quince por ciento de la prima que perciben por ciertos riesgos. El nombramiento de los empleados colocados en las sociedades de seguros sólo puede extenderse por un año. A los empleados del seguro se les prohibe percibir comisión o prima por la gestión de negocios hipotecarios.

Es asombrosa, además, la cantidad de modificaciones y adiciones que constantemente se están publicando a las leyes de inspección, en Norte América. No se deja nada sin regular; ni la cuantía de los capitales fundacionales, ni las estadísticas de mortalidad que deben emplearse en el seguro de vida y los cálculos de reservas, ni el tipo de interés.

Con todo, no puede negarse que los poderes concedidos en Norte América a la autoridad inspectora son mayores aun que los que existen en Europa. Esta plenitud de poderes es un producto del desarrollo histórico de la institución. En un principio, la inspección norteamericana no tenía más cometido que velar por la cobranza de los impuestos y reunir ciertos informes, muy someros, acerca de las compañías aseguradoras. Más tarde, convirtiéronse en vigías de las inversiones de capital de estas sociedades, hasta que por último se erigieron en verdaderos dictadores de la marcha financiera de las empresas y de la forma de los contratos de seguros, a la par que en censores de su mecanismo de gestión y en árbitros de sus primas.

Los poderes de la inspección, en Norte América, presentan cierto carácter despótico e inquisitorial, pues la autoridad encargada de desempeñarlos, no sólo tiene derecho a exigir a las compañías todos los informes que apetezca, sino que puede también, por sí o por medio de apoderado, presentarse a cualquier hora en las oficinas de la empresa y requerir a sus directores que le faciliten cuantos datos crean oportunos. Además, los aseguradores hállanse obligados a costear los gastos de todas estas investigaciones y a pagar las dietas de los técnicos que intervengan en ellas sin percibir sueldo del Estado. No hay ningún funcionario americano — como expresamente lo confirman los juristas de aquel país — a quien se reconozcan facultades tan amplias. Añádase que las resoluciones de la Inspección del seguro pueden hacerse ejecutivas por vía judicial.

Pese a todos estos poderes, la actuación de los órganos inspectores hállase totalmente exenta de formalidades, mucho más que cualquier otro departamento administrativo. En los Estados en que el Comisario de seguros goza del derecho de reglamentar las primas, puede hacerlo a su libre arbitrio, sin que la compañía tenga recurso alguno contra su resolución. Sin embargo, existe una cierta garantía de que los Comisarios de Inspección observarán las normas legales, en la posibilidad de someter sus decisiones, en ciertos casos, a revisión judicial. En cambio, no existe una jurisdicción administrativa. La compañía que se crea lesionada injustamente por la autoridad inspectora puede acudir ante los tribunales ordinarios.

La limitación de tiempo me impide mencionar muchas otras reglamentaciones.

**Los proyectos argentinos.**

Estudiando los cinco distintos proyectos de ley orgánica preparados para la Argentina y presentados en el Congreso durante el año pasado y el presente, inmediatamente se observa que ellos, si bien difieren entre sí en algunos detalles, tratan de trasplantar a la Argentina las organizaciones acreditadas en otros países, salvo uno que otro que no establece tal cosa. Al mismo tiempo buscan adaptarse a las condiciones especiales del país.

Todos los proyectos de ley argentinos siguen el principio de una inspección por el Estado no sólo del punto de vista formal sino también permanente y efectiva. Aparte del principio de la concesión, rige también el de control y vigilancia durante la vida íntegra de la empresa, en todas sus fases. Con todo ello no debe descuidarse la actividad de los agentes; pues el público se halla naturalmente más en contacto con ellos que con las mismas compañías.

Parece que para la legislación argentina en estudio, sirvieron de modelo principalmente las de Alemania, Suiza y Austria; pero también se han tomado disposiciones de las leyes de Francia, Norte América, Canadá, y otros países, a menudo con el intento de una posible aclimatación. Esto reza especialmente para la muy importante cuestión de las inversiones. La circunstancia de que se desee hacer obligatoria una parte de

ellas, debe llamar la atención, por lo menos al observador extranjero, y no es una medida exenta de reparos. Este problema se ha planteado a menudo también en otros países, pero casi siempre se llegó a la convicción de que resulta preferible la inversión facultativa.

Unos u otros de los proyectos de ley argentinos pretenden ser aún más rigurosos, en algunas disposiciones, que las legislaciones de otros países. Esto podría explicarse por el hecho que desde que existe en realidad un seguro en la Argentina, la materia de la inspección fiscal de seguros quedó desamparada, del punto de vista legal. Si luego, con diez o veinte años de atraso se decide crear una regulación por medio de leyes, psicológicamente es explicable que entonces se exagere. Un ejemplo convincente de ello es la exigencia de un capital de garantía que, en cuanto he podido investigar, no se conoce en ningún otro país, puesto que en éstos, en general, se considera suficiente prescribir elevados capitales de fundación y dictar los preceptos del caso referentes a la inversión de capitales y en especial de las reservas de primas del seguro de vida.

Todos los proyectos de ley argentinos tienden a subordinar todas las ramas de seguros a la inspección del Estado. Es éste un principio que rige en muchos pero no en todos los demás países; sin embargo, parece acertado.

Sólo algunos proyectos de ley preven la implantación de un Consejo Consultivo al lado de la Superintendencia. No me explico por qué no todos los proyectos proponen la creación de este órgano tan útil y hasta necesario, pues todos los círculos interesados en el seguro aprovecharían de él: el gobierno, porque entonces tendría a su disposición expertos a quienes podría consultar; y también tanto las compañías como los asegurados y los teóricos, puesto que podrán emitir su juicio por intermedio de sus representantes.

Existe asimismo una divergencia de opiniones acerca de si los síndicos han de tener ingerencia en la inspección, y hasta qué grado. Vienen a ser un eslabón entre la inspección del Estado por una parte y de las compañías por la otra. Pero ya que se les asigna sus funciones, es menester que tales síndicos no comiencen a conocer al seguro por su tarea de revisión sino que ya lo hayan estudiado anteriormente.

Es loable también en algunos de los proyectos argentinos la

exigencia impuesta para la regulación de las relaciones con los intermediarios. Respecto a esto puede aprovecharse del derecho norteamericano.

Resulta interesante que el mismo problema jurídico (de constitución o estatutario) pone trabas a los técnicos argentinos como también a los alemanes y norteamericanos. Este es el problema de un derecho unitario y de una completa centralización de la inspección para todo el país, evitándose las disposiciones especiales de parte del gobierno de las divisiones políticas de un país, es decir, provinciales, en el caso de la Argentina.

En ningún país puede decirse que está resuelto este problema radicalmente. Ojalá fuera la Argentina la que en este sentido marcara rumbos, encaminando al mundo entero.

**Limitaciones en la eficacia de la inspección.**

Pero la experiencia nos enseña en todo el mundo que así como las leyes penales no logran extirpar los delitos, así tampoco la ley de inspección de seguros puede eliminar todas las deficiencias en el seguro. La divulgación de conocimientos, la enseñanza acerca del seguro y la formación del carácter son igualmente muy necesarios e importantes.

No creo equivocarme en ver en todos los proyectos de ley que se estudian en la Argentina una especie de combinación entre serias advertencias y cariñosas recomendaciones: los autores quieren reconvenir a los aseguradores, creen tener que ser severos con ellos, pero al mismo tiempo no pueden ni siquiera sofocar su inclinación hacia el seguro; desean apoyarlo y fomentarlo. De vez en cuando tiene uno la impresión que el afecto es tan grande, que existe el peligro que las compañías sean estrujadas o ahogadas por el abrazo. Pero con ello ni el que lo da ni el que lo recibe obtendrían provecho alguno.

Quien, proveniente de la vieja Europa, llega a la joven Argentina, como investigador y maestro del seguro, envidia a los argentinos por el ilimitado campo de acción que tienen, especialmente en lo que se refiere a la instrucción del pueblo y la preparación de un grupo de sucesores eficaces y adecuados para la dirección y manejo del seguro.

# SEGURO DE VIDA

**Historia antigua. Orígenes del seguro de vida.**

Considerados aisladamente, son antiquísimos tanto la idea como los distintos elementos que constituyen el seguro de vida; pero su recapitulación y profundización científica pertenecen en un todo a la época moderna. Lo que antecede explica la contradicción que supone el que una serie de autores niegue la existencia de un seguro de vida en la antigüedad, y aun en la edad media, mientras que otros traten de demostrar mediante frecuentes citas, la existencia del seguro de vida en las épocas más remotas de la historia. Al menos aquellas instituciones de la antigüedad que indiscutiblemente presentaban un carácter similar al del seguro de vida, como especialmente las Collega Tenuiorum romanas, cajas de entierro de pequeños comerciantes, artesanos, empleados públicos subalternos, obreros de minas, artistas, etc., y además, por ejemplo, las Cajas de pensión de suboficiales retirados romanos, músicos militares y otros más, no subsistieron más allá de la emigración de pueblos. La deficiencia de la técnica, la limitación local y gremial de las cajas, así como la limitación recelosa de sus finanzas, todo ello motivaba un debilitamiento interior de esas instituciones, que no permitió un desarrollo ulterior de las mismas. Fueron víctimas de la desvalorización del dinero, que comenzó en el tercer siglo de la era cristiana.

La edad media fué completamente original en la creación de instituciones de seguro. Han sido sobre todo los germanos los que a partir del siglo VIII procedieron a ese respecto en forma creadora. Las mutualidades germanas, que tuvieron su origen en la necesidad de sus miembros de ayudarse mutuamente, se prestaban perfectamente para la realización de la idea

del seguro de vida en un sentido sumamente amplio. Las uniones gremiales y en cofradías, de los comerciantes, y sobre todo de los artesanos, especialmente del siglo XIII al XVI, conocían todas sin excepción, al igual que las cajas fraternas, cajas de viudas, clubs, etc., al menos la entrega de una cuota para gastos de entierro.

Todos los planes y ensayos de seguros de vida que aparecieron hasta cerca de fines del siglo XVIII, carecían del factor principal para la existencia de una organización racional: fundamentos matemático-estadísticos, la investigación de la mortalidad. Recién sobre esas bases pudo levantarse la institución del seguro de vida de conformación moderna.

**Historia moderna.**

La cuna del seguro de vida moderno estuvo en Inglaterra, en Londres; la Equitable Society, fundada en el año 1762, que aún existe, es la primer compañía de seguros de vida, en la acepción actual de la palabra, que descansa sobre una base científica.

El desarrollo temprano y rápido de la institución del seguro de vida en Inglaterra se debe a la liberación, en la medida más amplia posible, de toda tutela de las fuerzas individuales, la que se hizo sentir en Inglaterra desde fines del siglo XVIII, y al aumento de la actividad económica de los empresarios, ocasionada por la circunstancia arriba apuntada. La difusión esencialmente distinta que tuvo el seguro de vida en Alemania, debe atribuirse a la tutela policial, que de acuerdo a las leyes mercantiles, se mantuvo en pie durante un tiempo considerablemente mayor en Alemania que en las Islas Británicas.

La guerra mundial con sus enormes pérdidas de vidas humanas, ha demandado exigencias extraordinarias a las cajas de las compañías de seguros de todos los países que intervinieron en la contienda. Sin embargo, la gran mayoría de las compañías han podido vencer las dificultades de esa época.

Mucho más peligrosa que la guerra mundial, resultó ser para el seguro, en la época de la post-guerra, la desvalorización de la moneda. Dicha desvalorización tuvo consecuencias fatales, especialmente para las compañías de seguros de vida que participaban en el negocio extranjero.

**El desarrollo de la póliza.**

El desarrollo de la póliza moderna de seguro de vida constituye un ejemplo de cómo, sin intervención de la legislación, puede formarse y subsistir durante largo tiempo un derecho minuciosamente ideado, en muchos sentidos económicamente excelente, técnicamente casi perfecto, y generalmente equitativo para ambas partes. Y todo ello gracias a la competencia libre, aunque a veces exagerada, de las empresas de seguro.

Cuando comenzó a desarrollarse el seguro de vida, cuando sus bases estadísticas no eran sino muy deficientes, cuando la experiencia adquirida era poca o mejor dicho ninguna, no podía nunca tomarse las suficientes precauciones, si realmente se quería un seguro de vida honesto, para protegerse contra un aumento arbitrario o intencional y sobre todo también fraudulento del riesgo tomado contractualmente. Después de experiencias poco afortunadas, las compañías establecieron una cantidad de cláusulas que fijaban en principio la caducidad de todos los premios y pérdida de toda prestación por parte de la compañía, en caso de que el asegurado dejara de cumplir con una disposición cualquiera o bien no observara alguna disposición prohibitiva.

El progreso de la técnica, el desarrollo de la estadística, la experiencia adquirida, el aumento de la competencia, fueron todos factores que contribuyeron a inducir a las compañías a ofrecer condiciones cada vez más favorables a los compradores de las pólizas de seguro. También la justicia debe haber contribuído a ello en gran parte, al propender al reconocimiento de que el asegurado meramente negligente no debía sufrir los mismos perjuicios graves que el defraudador, o que el demente, que no es responsable de sus actos, no podía sufrir la misma pena que el simulador que especula con la muerte.

En la época de la liberalidad y de las comunicaciones, no podía como en otros tiempos mantenerse en pie una limitación de la libertad de acción, tal como resultaba sin duda alguna de los perjuicios legales que traía aparejado un viaje.

Y así queda eliminada una cláusula tras otra. Así un punto tras otro de los que otrora anulaban toda una póliza, o al menos la ponían fuera de vigor durante un tiempo, forman ahora

parte integrante de la misma, muy a menudo en un principio mediante un aumento de la prima, y luego sin aumento alguno.

La competencia indujo repetidamente a las compañías a acceder con tal facilidad al pago de la suma del seguro, que el legislador, por motivos de política criminal, se vió obligado a oponerse al pago. Es cierto que a menudo se volvió a limitar y hasta se llegó a retirar la prohibición de pago.

Todo el desarrollo, comenzado por las limitaciones excesivamente temerosas, que una tras otra se van reduciendo para luego desaparecer hasta el liberamiento casi absoluto del asegurado, hasta el principio de la indisputabilidad, así como la no caducidad de la póliza de seguro, que se convirtió en póliza universal, puede observarse en la mayoría de los países, sin que sin embargo dicho desarrollo haya tenido lugar en una forma nacionalmente limitada; todo lo contrario, ha influído poderosamente la competencia internacional.

**Diversidad de formas del seguro de vida.**

Así como el seguro de vida es superior, en cuanto a su desarrollo teórico y perfección práctica, a otras ramas del seguro, puede alegarse esa ventaja también en cuanto a la diversidad de sus formas.

La difusión de las distintas índoles de este seguro difiere esencialmente en los diversos países. La causa de este fenómeno debe residir en primer lugar en la psicología de los pueblos. Ello se destaca en forma especialmente notable comparando entre sí los seguros alemán, americano y francés; en Alemania y en los Estados Unidos de Norte América, predomina el seguro de patrimonio; en Francia existe una extensa difusión del seguro de rentas, creado para los que carecen de hijos.

Entre Alemania y América existe además una diferencia en el sentido de que en Alemania predomina el seguro mixto, para el caso de vida y de muerte, mientras que en los Estados Unidos, debido seguramente a la influencia de la mujer, predomina el seguro para el caso de fallecimiento, que la favorece más a ella. La influencia de la mujer sudamericana fué más bien negativa en este sentido, a causa de una actitud mal interpretada o supersticiosa.

Las combinaciones que presenta el seguro de vida, que son modificadas y aumentadas continuamente, se adaptan en forma admirable a las diversas necesidades de los círculos más distintos del pueblo; y a su vez dentro de esos círculos tan diferentes, a las necesidades y deseos, esperanzas y actos más diversos con que debe contar el individuo en su economía privada. Desde el nacimiento hasta la muerte, el seguro de vida interviene en una u otra forma en la vida humana. Si una persona dispone de entradas que se mantienen siempre iguales o bien que al principio sean reducidas para poco a poco ir aumentando cada vez más, o bien por lo contrario dispone al principio de entradas elevadas pero que seguramente no se mantendrán durante mucho tiempo al mismo nivel, todas esas posibilidades son tenidas en cuenta.

**Los dos grandes grupos.**

El seguro de vida se divide en dos grandes grupos: en seguros de patrimonio y seguros de renta. La particularidad de la primera de estas dos divisiones consiste en que al vencimiento de un término dado, se paga una sola vez una suma de dinero, mientras que la particularidad de la segunda consiste en que a partir de un término fijado, la compañía de seguros deberá hacer a su asegurado prestaciones que se repiten regularmente, siempre que el asegurado viva al vencimiento del término respectivo.

El seguro de patrimonio puede celebrarse en forma de seguro de patrimonio para el caso de fallecimiento, de modo que el importe asegurado sea pagadero en el momento de producirse el fallecimiento del asegurado, o bien como seguro de patrimonio para el caso de vida, en tal forma que, por ejemplo en el caso de contraer matrimonio o al comenzar los estudios, o bien al cumplir 50, 60 ó 65 años el asegurado, se produce el vencimiento de la suma asegurada. En los últimos años se ha difundido especialmente el seguro abreviado o mixto. En este caso, la suma asegurada se paga al fallecer el asegurado, pero a más tardar al llegar éste a la edad que previamente se ha fijado. Las normas que con respecto al seguro de patrimonio para el caso de fallecimiento ha establecido la Asociación del

Seguro de Vida, han sido modificadas a menudo por las respectivas compañías.

Teniendo en cuenta sólo las combinaciones existentes para las dos formas principales, tendremos ya más de cien. Ello se explica por el hecho de que los distintos seguros de vida se pueden celebrar con una prima única (mise) o con prima que se repite, que aumenta, disminuye o permanece igual; con una suma asegurada que aumenta, disminuye o permanece igual; con o sin participación en las ganancias; con participación en las ganancias de acuerdo a los diferentes sistemas de dividendos; con pagos de primas perpetuos o en número reducido, con o sin espera; con o sin devolución de primas; referentes a una, dos o más vidas conjuntamente, etc. A su vez, cada compañía trata de inventar combinaciones nuevas, razón por la cual no pueden tampoco compararse entre sí las diferentes tarifas sin conocer previamente las condiciones respectivas, puesto que éstas se diferencian mucho entre sí. Aun en una misma compañía existen varias tarifas, cuyas condiciones son iguales, perteneciendo sin embargo sus asegurados a distintas categorías de ganancia.

**Formas especiales del seguro de patrimonio.**

Entre las formas especiales del seguro de patrimonio, mencionaré algunas a continuación.

En todos los países, la gran mayoría de los convenios de seguro de patrimonio se celebran estipulando el pago de cuotas periódicas; las pólizas con una sola prima única constituyen una gran excepción, pero sin embargo existen, no pudiendo tampoco calificarse de anticuadas. Así por ejemplo, aprovechando hábilmente las circunstancias del momento, se ensayó en Alemania en el verano del año 1931, una forma especial, en momentos en que, a raíz de la crisis financiera, la Bolsa permaneció cerrada durante casi dos meses y se había dispuesto que durante ese tiempo debía regir el cambio del último día de Bolsa antes de su cierre, contándose generalmente con una baja fuerte y continuada para después de reabrirse la Bolsa. En aquel entonces, algunas compañías aceptaron como prima única títulos de un tipo de interés fijo, es decir, que liberaban

al asegurado del riesgo de una eventual baja de esos valores, puesto que se le garantiza para el caso de muerte, el pago íntegro y en efectivo del capital asegurado. Para el caso de posibles préstamos a otorgarse en cualquier momento, se formulaba, sin embargo, la reserva de poder entregar dichos valores o bien dinero en efectivo, a elección de la compañía.

Los seguros de dote y de estudios garanten un capital determinado, que se abona, por ejemplo, al cumplir 20 años el hijo asegurado. En virtud de ello, puede, por ejemplo, establecerse que la suma asegurada se podrá cobrar en varias cuotas, a saber: al cumplir el asegurado catorce años (capital de comunión) y al cumplir veinte años (capital dotal). Mediante este seguro, pueden, según las necesidades del caso, preverse los fondos para la comunión, el tiempo de estudios comerciales o profesionales, para seguir estudios universitarios, o bien para el casamiento del hijo asegurado.

El pago de las primas es distinto en estos seguros: anualmente, hasta cumplir 20 años el hijo asegurado o hasta cumplir éste 14 años, o bien en una sola suma. Mediante, en cierto caso, un seguro complementario, se tiene la ventaja de que si fallece prematuramente el que abona las primas, el pago de éstas queda suprimido, subsistiendo sin embargo el seguro con todas sus cláusulas. Si fallece prematuramente el hijo asegurado, se devuelven los pagos ya efectuados.

En Inglaterra se ofrece un seguro para responder al pago de los derechos de colegio. Mediante una cuota muy pequeña, adicional al pago de la pensión, el pupilo de un internado queda asegurado contra el peligro de que debido al posible fallecimiento de la persona que costea su educación, no pueda seguir cursando sus estudios. En esos casos, la compañía de seguros paga los gastos del internado hasta que el pupilo termine sus estudios en el mismo. Una forma especial de este seguro está destinada a abonar a los propietarios de colegios particulares los perjuicios que pudieran sufrir al verse obligados a reembolsar, por una causa cualquiera, los derechos de colegio o pensión que hubieran recibido por adelantado.

Un ejemplo de otra combinación lo tenemos en la así llamada póliza familiar. Esta se refiere al caso particularmente grave del fallecimiento prematuro de ambos padres, en el caso de que muera primero el padre y luego la madre, quedando los

hijos solos. Tratándose de esta póliza familiar, el importe asegurado se abona al fallecer el padre y se vuelve a abonar por segunda vez, al fallecer la madre, sin tener en cuenta para ello que el fallecimiento ocurra antes o después del vencimiento del seguro. La sociedad consigue los medios necesarios para aumentar en un 50 % el importe del seguro, en virtud de que en el otro caso, que no requiere un aumento de la prestación— a saber, cuando la madre fallece antes de fallecer el padre — la suma asegurada pagadera al fallecimiento del padre, no se abona en una sola cuota sino en dos cuotas iguales.

Hace algunos años se constituyó el seguro de vida de término breve, para viajes. La celebración de un seguro de esa índole, calculado para uno, tres, o a lo sumo doce meses, ha quedado muy simplificada: la prima no es escalonada de acuerdo a las edades, sino que sólo se distinguen tres clases de riesgos diferentes. También es nuevo el seguro de vida de término breve para el extranjero, a uno, dos o tres años, indicado para técnicos, representantes comerciales, etc. enviados temporariamente al extranjero por grandes casas de comercio. El seguro común para el caso de fallecimiento suele ser demasiado costoso para esos casos.

De origen norteamericano es el seguro de socios. Varios socios de una firma aseguran en este caso en una sola póliza su vida a favor de la razón social. Se trata por consiguiente de un seguro de vidas unidas, tal como antiguamente solo se encontraba en el caso de matrimonios. Mientras que en este último caso el cónyuge sobreviviente era el favorecido, en el seguro de socios la favorecida es la razón social. El seguro facilita, cuando fallece uno de los socios, el arreglo con los deudos del mismo y asegura la subsistencia de la firma, especialmente si se tiene en cuenta que garantiza a cada socio su aporte de capital, si los socios no han convenido nada en cuanto a disposiciones a tomar con respecto a la suma asegurada. Este seguro va acompañado además de un factor fomentador del crédito y equivale también a un fondo de reserva. Ha suscitado muchas discusiones el punto de vista del impuesto a los réditos con respecto al seguro de socios.

Una variedad de este seguro de socios la constituye el seguro que es celebrado por corporaciones, sobre la vida de sus directores o empleados de jerarquía superior, a favor de la em-

presa, seguro éste que según parece no se conoce sino en Sud América.

Las pólizas introducidas durante la guerra mundial bajo la denominación de "seguros de padrinos de guerra" o "seguro de huérfanos de guerra" no constituyen sino una denominación nueva de formas viejas del seguro, que se conocen como seguros con término fijo de vencimiento, seguros de ahorro, o también seguros de fallecimiento de hijos. Fué nueva en este caso la idea, por cierto feliz, de que esos seguros debían efectuarse con fines de beneficencia por personas pudientes, que debían asegurarse a favor de huérfanos de la guerra.

**Riesgos peligrosos.**

En muchas compañías de seguros de vida se acostumbra cobrar primas extras para riesgos peligrosos. Otras compañías cobran un adicional, mediante un aumento de edad del tomador del seguro. Otra medida de precaución es la abreviación más o menos fuerte del seguro. Tratándose por ejemplo de personas que se ocupan de la elaboración y venta de alcohol, éstas no son aseguradas por una compañía sino en el caso de que la suma asegurada sea pagadera a los 45 ó 50 años de edad.

Para algunas profesiones especialmente peligrosas existen adicionales profesionales: así por ejemplo, una compañía solicita para cerveceros de 30 a 40 años de edad, un aumento de edad de 10 años; para mineros bajo tierra y para tejadores de la edad mencionada, un aumento de edad de 6 años.

Tenemos asimismo combinaciones de los diversos métodos de adicionales.

También la mortalidad de personas sufre un aumento bastante considerable cuando ellas viven en los trópicos. En virtud de ello, las compañías las excluyen del seguro, o bien interrumpen el seguro durante la estada de las personas aseguradas en esas regiones, o cobran primas adicionales o celebran otras convenciones al respecto.

Un seguro de importancia social sumamente amplia y que se halla estrechamente unido a la cuestión de la revisación médica, es el seguro de vidas de condiciones precarias de salud. Como tales se consideran especialmente las personas que

ya han padecido alguna enfermedad o propensas a la tuberculosis, cáncer, diabetis y otras enfermedades.

**El seguro de vida de la mujer.**

Como vida de condiciones precarias en el sentido del seguro de vida, se considera también la vida de la mujer, al menos durante determinadas épocas de su vida. El seguro de vida femenino estaba antiguamente poco difundido en nuestros países. Mientras que en Norte América la mujer debía, sin excepción abonar las mismas primas que el hombre, en Alemania se exige casi siempre el pago de primas adicionales. Existen pocas compañías que aseguren a la mujer sin el pago de dichos adicionales; algunas los solicitan sin tener en cuenta la edad, o bien hasta los 35, 45, 50 ó 51 años de edad, por diferentes importes: un 1, 2, 3, 5 por mil de la suma asegurada y otras 1|4, 1|2 y hasta 5 y 10 % de la prima; otras compañías cobran un adicional según la edad. Así, por ejemplo, una compañía no asegura a mujeres sino contra una prima adicional del 1 1|2 por mil de la suma asegurada, hasta la edad de 39 años, pero después de los 55 años concede una bonificación anual del 3 por mil de la suma asegurada. Otra compañía pide un adicional del 2 por mil para personas del sexo femenino hasta los 50 años de edad, cuyo adicional cesa al cumplir dicha edad. Casi siempre se excluyen del seguro para el caso de muerte, los riesgos del primer embarazo y alumbramiento. En casos aislados, se incluyen esos riesgos contra pago de un adicional único de 1 por ciento de la suma asegurada. A menudo las compañías no aseguran la vida de las esposas sino cuando el marido está asegurado en su compañía.

**Seguros de vida de abstemios.**

De "vidas de plusvalía" se trata, en realidad, en el seguro de abstemios. En este terreno han podido reunir experiencia especialmente Inglaterra, Suecia, Norte América y Nueva Zelandia. En Inglaterra funciona desde el año 1813 una sociedad que fué fundada exclusivamente para los abstemios. En el último tiempo se han ocupado de esta cuestión también sociedades alemanas, concediendo a los abstemios un descuento

en las primas, por suponerse una mortandad menor de ellos. También tse ha autorizado el funcionamiento de una sociedad mutua de seguros de vida para abstemios. De acuerdo a las estadísticas publicadas por una serie de compañías, la duración de la vida de los abstemios sería en un 10 % mayor que la de los alcoholistas. Esas cifras no pueden, sin embargo, generalizarse.

**Seguros sin revisación médica.**

El seguro sin revisación médica que es usual desde hace mucho tiempo para el seguro de pequeñas sumas, especialmente el seguro popular, fué extendido luego en medida creciente por las compañías de seguros, en la época de la desvalorización de la moneda, al seguro de mayores proporciones; sin embargo, ha vuelto a decrecer ahora en algunos países. En los Estados Unidos de Norte América, el seguro sin revisación médica está más difundido. Es allí donde se celebra la mayoría de los seguros populares sin revisación médica; pero también en el seguro de vida de grandes proporciones se observa la difusión creciente de esta forma de seguro, que se trata de justificar alegando que la mayoría de los puntos que deben tenerse en cuenta para establecer los riesgos (edad, talla, ocupación, domicilio, índole del seguro, hábitos de vida, riesgos subjetivos, antecedentes de familia, enfermedades previas) pueden averiguarse también sin médico, de acuerdo a los datos suministrados por el mismo asegurado. Hay que admitir que para la celebración de esos seguros no pueden actuar como agentes sino personas de absoluta confianza y seriedad; no se le permitirá a un agente cualquiera obtener para su empresa tomadores de seguro sin revisación médica. Además existen agencias de informes especialmente organizadas para los fines del seguro, las que suministran informes muy detallados. Existe también una asociación de rechazo, a la que se le comunican todos los seguros rechazados y la que a su vez los comunica a las compañías que pertenecen a la asociación.

El seguro sin revisación médica no es ejercido sin embargo en todas las compañías. Para los seguros sin revisación médica existen además determinadas sumas máximas que oscilan entre 500 y 10.000 dólares, estableciéndose generalmente entre

2.000 y 3.000 dólares. Además no se aceptan por lo general sino personas entre los 15 y 45 años de edad; en parte hay disposiciones especiales para personas del sexo femenino.

Las disposiciones legales muy amplias con respecto a la no caducidad, motivan una fuerte tendencia a considerar en medida amplia también el riesgo subjetivo (*moral hazard*). Ahora bien, ello no significa que en América no se le asigne la debida importancia a la revisación médica; ello está evidenciado por los cuidados que se tienen para velar por la salud de los asegurados, a los cuales se les concede una revisación médica gratuita periódicamente.

El seguro sin examen médico también se conoce en la Argentina pero no en la forma en que se lo explota en los países europeos y en Norte América bajo la denominación de seguro popular. No es explotado en la Argentina por no haber penetrado la idea del seguro en las distintas capas sociales y por ser aquí mucho más difícil que en los países mencionados, el tratar directamente con los elementos asegurables.

**Seguro colectivo de vida.**

Se debe asignar especial importancia al seguro colectivo para el caso de muerte, que es un seguro modernizado de caja mortuoria y se efectúa en forma de seguro de grupos, permitiendo una limitación de los gastos.

Así un empresario de seguros, una firma como empleador, una organización profesional (por ejemplo el Colegio de Médicos), una unión gremial (redactores), o una asociación, aseguran la vida de cada uno de los individuos de un grupo de muchas personas, para el caso de muerte, mediante un solo contrato para todos ellos.

El seguro de grupos en sentido más limitado, tal como comenzó en 1912 en los Estados Unidos de Norte América, es un seguro de puro riesgo, celebrado generalmente a un año, sin revisación médica, y que ocupa un lugar intermedio entre el seguro de vida común y el seguro popular.

En la Argentina el seguro de grupos o colectivo comenzó a explotarse en el año 1930 ó 1931, aplicándose el sistema implantado en los Estados Unidos. Ha tomado relativo incremen-

to existiendo en Buenos Aires algunas compañías que tienen importantes carteras en tal ramo.

En esta clase de seguros, el obrero o empleado de establecimiento determinado está asegurado total o parcialmente, a cargo de la empresa, para el caso de fallecimiento, por el término de un año; en los últimos tiempos, este seguro solía extenderse también a veces al caso de invalidez. Anualmente se cobra únicamente la prima correspondiente al año respectivo, la así llamada prima natural, prima de riesgos, es decir que no existe la formación de reserva de primas. Puesto que en una empresa de relativa importancia, los empleados suelen ser jóvenes y en término medio de la misma edad, debido a que los obreros viejos son reemplazados paulatinamente por obreros jóvenes, recién entrados, la prima que en total debe pagar el establecimiento es relativamente constante y muy baja. Se entiende que por esa cuota reducida, no puede ofrecerse naturalmente una prestación tan elevada como por la cuota esencialmente más costosa que requiere una póliza que no se limita a cubrir únicamente el seguro de riesgos. Después que una empresa americana ofreció a sus obreros, para ligarlos más a su empresa, un seguro como el mencionado, muchas otras, por razones de competencia, siguieron muy pronto su ejemplo, de modo que el seguro de vida de grupos se difundió rápidamente y en gran escala. En el año 1929, en los Estados Unidos, pertenecían al seguro de grupos unos cinco millones de personas, con seguros por valor de nueve mil millones de dólares.

**Los seguros de renta.**

Hasta ahora he tratado exclusivamente del seguro de patrimonio, el que efectivamente se halla difundido en escala mucho mayor que el seguro de rentas. Este último se halla en oposición, en varios de sus aspectos, con el seguro de patrimonio. En éste se facilita la formación de capitales nuevos, mientras que en aquél, capitales ya existentes se transforman en rentas anuales y se consumen en esta forma. En el seguro de patrimonio, la prestación del asegurador se hace exigible por regla general al fallecer el asegurado; en el otro caso, termina en el momento de dicho fallecimiento. La muerte prematura del asegurado es por lo tanto tan contraria a los intereses de

la compañía tratándose de un seguro de vida, como lo es deseable para ella en el caso de un seguro de rentas, razón por la que encontramos siempre en el seguro de vida la revisación médica, mientras que en el seguro de rentas no existe esa revisación, por poco que perjudique en este caso al asegurado si ha declarado que es sano, siendo enfermo. Además se aplican, como ya he dicho, tablas diferentes de mortalidad. También el seguro de rentas presenta varias docenas de formas distintas. Mencionaré las más importantes.

Por "renta" se entiende una suma de dinero que se hace exigible en determinadas épocas, el derecho a la cual se ha adquirido mediante pagos anteriores del rentado, sea mediante un pago único (mise) o bien en forma de cuotas (prima). Se trata de rentas temporarias cuando el número de términos de vencimiento se halla de antemano estrictamente limitado. Se denominan rentas vitalicias cuando el término de los pagos de renta está limitado a la duración de la vida. Según que las rentas sean pagaderas al principio o al fin de un término dado, se llaman por adelantado o vencidas, rentas pre-numerando o post-numerando. Además se distinguen rentas fijas y variables, y entre estas últimas, a su vez, rentas crecientes y rentas decrecientes. Es lógico que las rentas vitalicias tengan para el seguro una importancia mucho mayor que las rentas temporarias. Entre esas rentas vitalicias se distinguen a su vez las formas más diversas; rentas vitalicias perpetuas que comienzan de inmediato y otras con un plazo de espera, según que los pagos comiencen al celebrarse el convenio o bien recién después de una serie de años; rentas vitalicias temporarias, que comienzan de inmediato y otras con un plazo de espera; — estas son rentas que comienzan a correr, sea de inmediato o bien después de un cierto número de años, pero para las cuales se ha establecido un número máximo de términos de vencimiento; — si el rentado fallece prematuramente, los pagos dejan de efectuarse. Finalmente mencionaré las rentas para sobrevivientes, que comprenden a varias personas, y que tratándose de una renta recíproca para sobrevivientes, comienzan a correr al fallecer el primero de los asegurados.

Las cajas para viudas y huérfanos de maestros y clérigos y otras profesiones análogas, no constituyen generalmente sino variaciones del seguro de rentas.

**Seguro de renta de la mujer.**

Las mujeres prefieren generalmente el seguro de rentas al seguro para el caso de fallecimiento, siendo por otra parte lógico que las compañías de seguros prefieran celebrar los seguros de rentas con hombres y no con mujeres. Ello constituye lo que se podría llamar el fenómeno de la auto-selección y que consiste en que preferentemente contraen seguros de renta aquellas personas que abrigan la esperanza de un avida de larga duración. Ya en el año 1741 el muy conocido Peter Süssmilch dijo en su famosa obra sobre el "orden divino en las modificaciones del género humano": "Se halla demostrado "que existen más viudas y ancianas que ancianos, se conocen "también los motivos de que ello sea común en las ciudades y "en el campo. Si por lo tanto tomo 100 varones y 100 niñas, "las niñas en conjunto vivirán más tiempo que los varones. "En consecuencia, aquellos que acepten dinero para el pago "de rentas vitalicias, pagando por ese dinero un porcentaje "determinado anual, según las usanzas del país, tendrán más "esperanza de obtener ganancias si sólo deben pagar sus ren-"tas a hombres en lugar de pagarlas sólo a mujeres, pues es-"tas últimas en conjunto viven durante un tiempo más largo "que los primeros".

Recién en los últimos tiempos y sólo en casos aislados, se ha llegado en base a lo que antecede, a la conclusión de la conveniencia que supone el aplicar para el seguro de rentas, tarifas más elevadas para la mujer que para el hombre.

Otra forma del seguro de rentas, llamado seguro de solteros, está destinada a personas de sexo femenino, y se introdujo en el año 1914. Este seguro concede a sus aseguradas una renta vitalicia, que comienza a pagarse a los 37 años de edad, si hasta entonces no han contraído matrimonio. Para celebrar este seguro, la interesada no debe contar más de 12 años de edad; la prima puede consistir en un pago único o bien en cuotas anuales, pagaderas a más tardar hasta los 20 años de edad, con o sin reembolso de primas, si antes de cumplir los 37 años de edad, la interesada llegare a fallecer o contrajere matrimonio.

También se cuenta entre los seguros de renta un seguro con-

tra divorcio, destinado a dar a la mujer una seguridad material para el caso de divorcio.

Los pagos de rentas no se efectuarán sino en el caso de que el matrimonio haya subsistido durante un cierto número de años antes de su disolución. Existe además una determinada época de espera contada desde el día de celebrarse el seguro. Esta forma de atender mediante el seguro, a las necesidades de la mujer divorciada, sería sin duda muy conveniente en muchos casos, pero a su ejecución práctica se opone el riesgo subjetivo de incalculables alcances. Podría suceder, por ejemplo, que los esposos se divorciaran para que la mujer disfrutara del goce de la renta, pero que a pesar de ello los cónyuges siguieran viviendo en común.

Una combinación del seguro de patrimonio y del seguro de rentas, que fué introducida en el año 1930, se denomina "póliza de entradas de familia". Dicho seguro asegura a la familia del asegurado, en caso de su muerte, una entrada anual del 12 % de la suma asegurada hasta el momento en que la educación de los hijos se halle terminada y que éstos comiencen a atender personalmente a su subsistencia; vencido ese término, los deudos reciben el pago íntegro del importe del seguro. Las primas de este seguro responden más o menos a las primas del seguro común para el caso de fallecimiento. Una variante de esta póliza preve una duración de 10 años para el seguro. La póliza se otorga sólo por el importe de 5.000 dólares en adelante, para evitar los gastos que para pólizas chicas son relativamente considerables.

En el último tiempo, el seguro de rentas se celebra también en combinación con seguros contra incendios o robos. Las rentas sirven para cubrir las primas de estos seguros vitalicios.

**La forma más conveniente de seguro.**

No necesito seguramente mencionar que no todas las formas y clases mencionadas del seguro de vida, ya sea seguro de patrimonio o seguro de rentas, son igualmente recomendables para todos y en todos los casos. Todo lo contrario: en un caso será ésta y en el otro aquélla clase o forma la que debe considerarse como la más natural o adecuada. Se entiende que no es siempre fácil para el que desea contratar un seguro, encon-

trar la forma que precisamente sea la que más le convenga. Para encontrarla es necesario, sobre todo, estar orientado sobre las ventajas e inconvenientes de cada forma y clase de seguro. Para ello habrá que tener en cuenta que no hay póliza que sea en absoluto y generalmente mejor que otra, sino que sólo se podrá decir que para una necesidad determinada de seguro, será más favorable una forma que otra. A este respecto, tienen naturalmente un papel especialmente importante los costos, la forma de pago, el monto de la suma asegurada y muchas otras condiciones del convenio. No toda persona ni mucho menos estará en condiciones de abonar la póliza que para ella sería en realidad la más conveniente. Para la gran mayoría está fuera de su alcance el pago de una prima única, debiendo decidirse por las primas de pago periódico.

En lo que respecta a esas pólizas, que efectivamente en todos los países forman el contingente más fuerte, ha de convenir, para cierta clase de asegurados, el pago de primas anuales, mientras que otros preferirán primas mensuales o semanales. Ahora bien, lo que a ese respecto reviste la mayor importancia, es sin duda alguna la contestación a la pregunta de cómo es posible obtener del seguro en un caso individual dado, un máximo de protección mediante un pago mínimo en concepto de prima.

**El seguro más conveniente depende de las circunstancias de cada caso.**

La contestación a esa pregunta tiene necesariamente que ser distinta según el caso, debiendo tenerse en cuenta especialmente la edad y las entradas con que cuente el individuo, tanto al presente como en el futuro. El que por ejemplo, a la edad de 25 años, tiene un empleo del que no puede ser despedido y que a partir de la edad de 35 años le asegura una pensión suficiente tanto para él personalmente como en su caso para su familia, ha de tener sobre todo interés en obtener, para el caso de su fallecimiento, la protección del seguro para los diez años que median entre los 25 y 35 años de edad. Un hombre en esas condiciones puede conseguir mediante una prima relativamente módica un seguro por una suma relativamente importante para el caso de fallecer dentro de esos diez años citados,

pues se tiene especialmente en cuenta que la mortalidad en la edad en cuestión es sólo muy reducida. Pero esa misma forma sería absolutamente inconveniente, tratándose por ejemplo de un hombre de la misma edad que el anteriormente mencionado, el que en los primeros diez años, es decir hasta los 35, dispone de una entrada muy elevada, pero cuyo futuro, a partir de ese término, no está garantizado financieramente en forma alguna y que además, al revés de lo que pasa con la persona expresada en primer término, es y permanecerá soltero.

El que se encuentra en la envidiable situación de disponer durante toda su vida, cualquiera que sea su edad, de una entrada suficiente, mientras que para después de su muerte su familia no podrá contar con seguridad con esa misma entrada, deberá elegir convenientemente un seguro para después de su fallecimiento, con pago de primas mientras viva, puesto que en esta forma asegura a su familia el importe máximo posible. Tratándose en cambio de un hombre que vive en circunstancias menos favorables y que, como la gran mayoría de las personas hoy día, debe contar con que en años venideros — a menos que muera prematuramente — se verá obligado a contribuir con fondos personales a sus entradas, aunque fuere sólo con un suplemento, el seguro que le conviene es el seguro mixto, que le proporciona la suma asegurada a los 55, 60 ó 65 años de vida y que, en caso de fallecer antes, asegura el pago de ese importe a su familia. Ahora bien, si este seguro fuera del mismo monto que el mencionado en el ejemplo anterior, deberá calcularse naturalmente una prima esencialmente más alta. Basta con tener en cuenta que con la misma prima anual, que al celebrar un seguro mixto garante al asegurado un importe de aproximadamente pesos 1.600.—, se obtienen, celebrando un seguro exclusivamente para caso de fallecimiento, aproximadamente pesos 2.800.—.

Los ejemplos mencionados han de bastar para hacer resaltar las condiciones esenciales que hay que tener en cuenta al elegir la forma y clase de seguro más convenientes. La pregunta en cuestión es tanto más difícil de contestar en forma satisfactoria, cuanto menores sean los importes de que disponga, para la adquisición de una póliza, el interesado en celebrar un seguro. El conocimiento de esta evidencia induce a la justifica-

ción del seguro social, por lo menos en muchos países industriales.

En numerosos casos, una póliza debe responder a más de un solo fin, debe tener en cuenta más de un solo caso posible de necesidad. El seguro mixto que predomina ahora en muchos países es un buen ejemplo de lo que acabo de mencionar. La póliza que en un principio tenía exclusivamente carácter de seguro, se ha transformado en una institución híbrida, en el sentido de que en la actualidad tiene también los mismos fines que la caja de ahorros. El tenedor actual de póliza, en contraposición al antiguo, asigna más valor a una tasa más elevada de intereses, puesto que no considera la póliza sólo como un seguro, sino que a menudo y preferentemente como una inversión de capital. Esa modificación de la estructura de la póliza de seguros se relaciona con la modificación general de la vida económica. La creciente economía de finanzas e industrialización ha tenido como consecuencia un consumo creciente también de energía de las personas que actúan en la vida económica. La inseguridad y dificultades de la existencia, han fomentado cada vez más un factor egoísta y la idea de tener la vejez asegurada, aún en aquellos que antiguamente no celebraban el seguro sino en interés de la esposa e hijos, es decir, guiados por motivos altruistas.

**El seguro popular.**

El seguro de vida en las formas y variedades a que hasta ahora me he referido, no puede por lo general ser aprovechado sino por ciertas clases pudientes de la población; es un seguro de clases, en contraposición al seguro popular, que puede calificarse de seguro de las masas. Por otra parte, el seguro popular es similar en sus características a las cajas mortuorias. Estas tratan en lo esencial de responder a los mismos fines que el seguro popular. Sin embargo, a menudo no son sino una realización sólo incompleta de esa idea, traducida en instituciones de poco alcance, mientras que el seguro popular representa las grandes instituciones, con todas sus ventajas, pero también con todos sus inconvenientes.

Mientras que en el seguro de vida de grandes proporciones se acostumbra establecer una suma mínima de seguro, el segu-

ro popular fija un importe máximo para el mismo. El seguro de vida por sumas importantes no baja de cierto límite; el seguro popular no excede de sumas determinadas.

Inglaterra es también la patria del seguro popular. La causa externa de su implantación fué la crítica acerba de una publicación del Gobierno inglés. Este informe parlamentario del año 1853 demostraba en forma convincente cómo la masa de obreros industriales requería un método de seguros más adecuado y que ofreciera mayores garantías que el ofrecido por las numerosas cajas mortuorias y *Friendly Societies* existentes. Unos tres millones de asegurados pertenecían alrededor del año 1850 a esas pequeñas cajas, pero la calidad de las mismas no respondían en forma alguna a la cantidad de asegurados.

El objeto del seguro popular es de una grandísima importancia social, pues consiste en atender a las necesidades de las clases más bien menesterosas de la población. Los problemas que aquí surgen son de difícil solución.

Se requiere un número en lo posible considerable de asegurados, cuyo alistamiento no es factible sino mediante un verdadero ejército de agentes bien remunerados. Se debe tratar de que los asegurados no dejen caducar sus pólizas por falta de pago, lo que a menudo puede ocurrir, dado que los medios con que cuentan son naturalmente muy limitados. Los importes deben ser en lo posible reducidos, pero precisamente en el seguro popular, los gastos que demanda la remuneración de los agentes que intervienen en la obtención de nuevos seguros y en medida aun mayor los gastos continuos de administración, son extraordinariamente elevados, debido a que los asegurados luego no envían sus cuotas sino que es necesario mandarlas cobrar, como la experiencia lo ha demostrado. Estos gastos de cobro son tanto más elevados, pues no se trata en este caso, como en el seguro de vida común, de una sola prima anual, sino de primas semanales, vale decir, 52 pagos por año. Es cierto que la falta de revisación médica motiva una reducción de los gastos, pero por otra parte, ello es causa de que haya un número mayor de tomadores de seguro que no gozan de buena salud, de modo que la mortalidad que se produce es también más considerable que en el seguro común.

Resumiendo, encontramos que en el seguro popular se enfrentan: por un lado un máximum de gastos, una mortalidad

más elevada y un grave peligro de que los asegurados dejen caducar sus pólizas; y por el otro, un mínimo de solvencia, unido a la gran dificultad de un abaratamiento.

Es de sumo interés la forma en que repetidas veces se ha tratado de llegar a una armonía entre estos dos extremos. Pero las tentativas hechas en ese sentido no han tenido un éxito decisivo. Para terminar, quisiera mencionar que las instituciones de seguros populares tratan de hacer factible en forma cada vez más liberal la continuación de un seguro caducado.

# SEGURO CONTRA INCENDIO

**Historia.**

El seguro contra incendio se ha formado, no como empresa especulativa, sino como una institución pública para el bien social. Su cuna parece haber estado en Islandia, donde, según se deduce de una ley de 1118, eran las comunas las que tenían a su cargo tanto el cuidado de los pobres como la subvención de sus miembros afectados por siniestros de incendio. Cada distrito, que se componía por lo menos de veinte chacras de labradores, formaba una comunidad de seguro obligatorio, pero los mismos asegurados debían hacerse cargo del cincuenta por ciento de sus siniestros. La temprana aparición del seguro contra incendio, primeramente en el Norte de Europa, ha de deberse seguramente a la extraordinaria importancia que, debido al clima de esas regiones, tiene la casa para el habitante de la Europa septentrional. Una fase ulterior del seguro contra incendio está constituída por la formación de comunidades contra incendios, cuyo fin era el de asegurar a sus miembros contra las consecuencias de la destrucción de sus casas por el fuego. La remuneración o prima consistía en que los miembros de la comunidad se ayudaban mutuamente, suministrándose leña, paja, pluma para colchas, lino, tela de hilo, trigo, utensilios de uso doméstico, etc. En algunas regiones de Europa, donde el seguro contra incendio aun no había sido introducido, los damnificados se servían de otro medio, tan ingenuo como original, la mendicidad. Cuando alguna aldea había quedado destruída por un incendio, el alcalde o el cura solía extender para los damnificados "cartas de incendio", en las cuales los recomendaba a la compasión de todos los cristianos. Los damnificados recorrían el país con esas cartas y era lógico que,

en vista del resultado que una vez les había dado esa "mendicidad de incendio", se explotara la misma después en forma profesional, convirtiéndose luego en una rama comercial de amplia difusión, que llegó a ser una verdadera plaga para el país, y que en ocasiones daba lugar a que se falsificaran esas "cartas de incendio", lo que proporcionaba entradas abundantes a muchos vagabundos y estafadores, mientras que a menudo fracasaba precisamente cuando se trataba de damnificados verdaderamente indigentes.

Pero recién con motivo del gran incendio que se produjo en Londres en el año 1666, donde quedaron destruídas más de trece mil casas, quedando sin albergue unas veinte mil personas, comenzó el desarrollo de esta rama del seguro.

Es uno de los fenómenos más salientes en la historia del seguro en general, que ese incendio londinense motivara, en la organización del seguro contra incendio, un desarrollo enteramente distinto en el continente europeo que en Inglaterra. En Inglaterra le siguió, después de un breve intervalo, la fundación de numerosas sociedades anónimas, mientras que en otros países se desarrolló el seguro nacional.

Si el gran incendio de Londres del año 1666 fué el origen del seguro contra incendio propiamente dicho, el gigantesco incendio de Hamburgo en el año 1842 y otros siniestros similares, aunque de menores proporciones, fueron los que alrededor del año 1800 indujeron al seguro privado de Alemania a tomar medidas racionales. La clasificación exacta de los riesgos y la introducción del reaseguro, del que luego se sirvió también el seguro nacional, se debe en primer lugar a las sociedades anónimas y a las grandes asociaciones mutuales.

**El desarrollo interior.**

Con respecto al desarrollo interior, no mencionaré sino algunos puntos.

Alrededor de 1820, por primera vez reunieron en una tarifa las primas establecidas para cada clase de riesgos. Una tarifa del año 1823 permite establecer que se conocían tres clases de localidades, divididas según la forma de construcción y el tejado de los edificios, con un total aproximado de 130 clases de riesgos. Al cabo de pocos años, debido especialmente al

estudio de las experiencias de otras sociedades, se aumentaron las primas para seguros rurales, así como para hilanderías de algodón y lana, y también para molinos.

Con respecto al desarrollo interior del seguro inglés contra incendio, mencionaré que en 1704 encontramos el seguro de artículos de uso doméstico y bienes comerciales. En 1710 es introducida la primer clasificación que pueda calificarse de moderna. Pero no encontramos sino recién en 1805 una clasificación pronunciada de los riesgos, la que luego, en 1860, fué asentada sobre bases muy amplias.

Los Estados Unidos de América proporcionan materia de interés para la historia del desarrollo del seguro contra incendio, dado que desde decenas de años reinan en ese país disposiciones legales muy originales al respecto.

Hasta 1752, no existía en América el seguro contra incendio. En los cien años subsiguientes no hubo sino fundaciones aisladas, generalmente en el Este del país, siguiendo luego una época de fundaciones fraudulentas en gran escala. Se sabe que de 1860 a 1885, en Nueva York solamente, se declararon en quiebra cerca de 600 sociedades. Lo que antecede justifica la legislación extraordinariamente rigurosa de ese país. En más de una docena de Estados rige la Standard Policy Law, póliza prescripta por la ley, que no puede ser modificada. En muchos Estados está prohibido obligar a los asegurados a un auto-seguro parcial. Otros Estados prohiben los sindicatos de los aseguradores así como de los asegurados, y otros a su vez prohiben el reaseguro en sociedades no autorizadas. Consecuencia de ello ha sido a menudo la imposibilidad de cubrir grandes riesgos en medida suficiente, y si bien es cierto que con esta legislación se ha logrado impedir la fundación demasiado frecuente de sociedades de mala fe, por otra parte ha habido casos en algunos Estados de la Unión, en que casas de comercio y fábricas se han visto en situación afligente, debido a la falta de oportunidades suficientes de seguro.

Otra característica del seguro americano contra incendio que en otros países no existe ni aproximadamente, o en todo caso no en la misma medida, es la fijación de primas por parte del Estado. A ese respecto, se conocen dos formas distintas: o bien son leyes que facultan a las autoridades de inspección

del seguro para fijar las primas, o bien el monto de éstas queda fijado directamente por disposiciones legales.

De acuerdo con lo que he podido averiguar, no existen informaciones precisas acerca de los comienzos del seguro de incendio en la Argentina. He logrado datos más concretos, recién a partir de la época en que la primera compañía inglesa se radicó en Buenos Aires, en el año 1856. La primera compañía argentina que explotó seguros de incendio data del año de 1860.

De muchas estadísticas se desprende que el número de siniestros de incendio, a pesar de las mejoras de la técnica de previsión, ha aumentado en forma excesiva.

La magnitud de las oscilaciones de los siniestros de incendio resulta con especial claridad de las cifras que traducen las pérdidas en la ciudad de Nueva York en un período de 52 años, de 1872 a 1923, cubiertas por seguros contra incendio. Tratándose de inmuebles, estas pérdidas oscilaron entre 0,72 % en el año 1921 y 11,7 % en el año 1872; tratándose de bienes muebles, entre 7 % en 1919 y 32,3 % en 1876.

La guerra mundial y la subsiguiente inflación han creado dentro del seguro contra incendio muchas innovaciones que en el interín han vuelto a desaparecer.

La época de la post-guerra, con su tendencia a substraer los capitales a las imposiciones del fisco, — dentro de lo legalmente posible,—ha fomentado en los círculos industriales europeos una tendencia cuyo fin es el desalojo del seguro contra incendio propiamente dicho, y su reemplazo por instituciones que no dejan de ser peligrosas y que a menudo revisten carácter bastante sospechoso. Se han creado, en diversas formas, las así llamadas organizaciones de auto-seguro.

Estas instituciones las encontramos también en otros países, especialmente en los Estados Unidos, pero allí, como es lógico, la inspección del Estado se extiende también a ellas.

**Diversas clases de seguro de incendio.**

Hay que distinguir las siguientes clases de seguros contra incendio:

*a*) Seguros de muebles e inmuebles;

*b*) Seguro de objetos de uso doméstico, seguro gremial y

rural. En el seguro gremial contra incendios, hay que distinguir si se trata de establecimientos de comercio, talleres o establecimientos fabriles;

*c*) Seguro del daño material mediato e inmediato.

El daño inmediato se produce en la cosa propiamente dicha por un incendio, rayo o explosión; el daño mediato como consecuencia de lo que antecede. Los daños mediatos de siniestros de incendios no se aseguran, entre otros, sino en base a condiciones especiales; ello se explica teniendo en cuenta las posibilidades de extensión que tiene un efecto solo mediato. Entre las condiciones especiales de esa índole, cabe mencionar las condiciones del seguro de indemnización contra pérdidas de alquileres.

**Definición del incendio.**

No es ni puede ser objeto del seguro contra incendio la indemnización de todo lo que quede destruído por el fuego; en el mejor de los casos, no puede tratarse sino de las consecuencias de un incendio, y sólo de sus efectos sobre objetos que no le fueron expuestos exprofeso o por ser ese su destino. Siempre se ha tratado con mayor o menor éxito de definir el concepto del incendio en las condiciones del seguro contra incendio, para en esa forma delimitar exactamente la responsabilidad del asegurador; se ha llegado ahora a solucionar definitivamente la cuestión, incluyendo en las nuevas condiciones del seguro contra incendio, introducidas en Alemania con fecha 1.° de julio de 1930, la siguiente definición del incendio. "Se considera incendio un fuego que se ha originado sin un hogar que responda a su destino natural, o bien que ha salido del mismo, pudiendo extenderse por sus propios medios. (Incendio). Los daños producidos en las cosas por quemaduras superficiales y que no sean debidas a un incendio, así como los daños que se originen en las cosas aseguradas por el hecho de estar expuestas a un fuego útil o al calor necesario para su elaboración o para otros fines (como ser, por ejemplo, para ahumar, tostar, cocer, asar, secar, planchar), no se hallan comprendidas en la protección que acuerda el seguro".

De acuerdo a lo que antecede, la existencia de un incendio

que obligue a la indemnización de los daños causados, implica la existencia de estas dos circunstancias:

*a*) El incendio debe haberse originado sin un hogar o bien haber salido del mismo;

*b*) El fuego debe poderse extender además por sus propios medios.

No se hallan comprendidos tampoco en la obligación de indemnización los siniestros de explotación, es decir, los siniestros que se originan debido a que las cosas se hallan expuestas a un fuego útil o al calor necesario para su elaboración u otros fines. Expuestas al fuego en la forma mencionada, se hallan, por ejemplo, las cosas que se secan, asan, ahuman y planchan en la casa; la ropa colgada junta a la estufa para secar está expuesta a chamuscarse, puede quemarse el ganso en el horno, y puede quemarse también la olla, agujereándose en consecuencia.

Si esos daños que no susceptibles de indemnización son luego origen de un incendio, debe indemnizarse ese incendio propiamente dicho, pero no el daño que se origina en virtud del fuego útil.

**La causa física del incendio.**

La causa física del incendio carece de importancia para la obligación de indemnización por el asegurador. Es indiferente para ello si un siniestro de incendio se debe a auto-inflamación o bien a una fácil inflamabilidad, previamente ignorada, inherente a la materia, o si es consecuencia de una explosión; como "incendio", siempre da derecho a una indemnización. Sólo donde el origen del incendio haya sido favorecido por la mano del hombre o se deba a motivos cuyas consecuencias, dada su magnitud, pudieran llegar a sobrepasar la capacidad del asegurador, las compañías preven la exclusión de determinados riesgos. En virtud de lo que antecede, ha quedado especialmente estipulado que en caso de tratarse de un incendio de origen intencional o debido a culpa grave del asegurado y, en determinadas circunstancias, también a negligencia de sus familiares o empleados, cesará la responsabilidad del asegurador.

En el seguro moderno contra incendios, la compañía respon-

de también por los daños ocasionados por el rayo o por una explosión. Con respecto al concepto de la palabra "explosión", los interesados han llegado a un acuerdo en el sentido de lo que debe considerarse como explosión a los efectos del seguro: una exteriorización repentina de fuerzas, basada en la expansibilidad de gases o vapores, sin tener en cuenta para ello si dichos gases o vapores existieron con anterioridad a la explosión o bien se produjeron recién en el acto de la misma. Tratándose de la explosión de recipientes de toda índole, se presume además que las paredes de los mismos sufren un desplazamiento de tal magnitud que el escape repentino de gases, vapores o líquidos si los hubiere, origina una compensación repentina de tensiones dentro y fuera del recipiente. Por consiguiente, se hallan especialmente comprendidas en ese concepto de la palabra, las explosiones debidas a explosivos y evaporación de líquidos, así como a mezclas de gases, y también las explosiones de pólvora.

**Limitaciones de la responsabilidad del asegurador.**

Aunque con lo que antecede queden aclarados los conceptos aquí desarrollados, la extensión de la responsabilidad del asegurador se halla con ello parcialmente esbozada, puesto que la ley y las cláusulas del convenio la limitan en varios otros aspectos. Lo que debe indemnizarse en caso de incendio, es sólo el daño que consiste en la destrucción o avería de la cosa asegurada, en la medida que el daño sea debido a la influencia inmediata del acontecimiento motivo del siniestro, o bien sea consecuencia inmediata de un acontecimiento como el mencionado, que se ha producido en el inmueble que interesa al seguro o en el inmueble vecino, o en la medida en que el daño se produce en el acto del incendio por el agua arrojada, o por derrumbe o desalojo.

Cuando no existen estipulaciones especiales, no debe indemnizarse sino el daño material, es decir la pérdida material sufrida en la cosa perjudicada por el siniestro. De acuerdo a las prácticas corrientes, existen cosas que, a pesar de su independencia material, se consideran como una unidad y se aseguran como tal. Si, por ejemplo, de un par de zapatos sólo un zapa-

to quedare destruído, hay que indemnizar sin embargo el par de zapatos.

El dinero efectivo y valores, documentos, oro y plata en barras, diamantes, así como perlas legítimas no engarzadas, no se aseguran sino en caso de haberse convenido ello expresamente.

El asegurado no responde de los daños originados por actos de guerra civil o guerras de cualquier índole, así como terremoto. Para hacer efectiva la falta de responsabilidad del asegurador por esa clase de daños, las condiciones han impuesto al asegurado la prueba de la falta de conexión entre los siniestros de incendio y los hechos enumerados. La exclusión de esos riesgos se tradujo en experiencias muy desagradables para los aseguradores, en ocasión del terremoto de San Francisco y durante la guerra mundial.

Hay que llamar la atención además sobre la limitación de la responsabilidad con respecto a la ubicación de los riesgos. Puesto que la ubicación es de capital importancia en el riesgo de incendio, las compañías generalmente hacen depender su responsabilidad de que las cosas aseguradas deben encontrarse, en el momento de ocurrir el siniestro, en el lugar mencionado en el contrato de seguro.

En principio, el seguro contra incendio, debido a motivos de limitación del riesgo subjetivo, no responde sino de las cosas que son de propiedad del asegurado. Si entre las cosas que se desea asegurar están comprendidas algunas de propiedad de terceros, el asegurado deberá dejar constancia de ello al contestar el cuestionario del formulario respectivo. En caso de que se quiera asegurar esas cosas conjuntamente con las propias, deberá solicitarse así, pudiendo mencionarse o no el nombre del propietario. Debido a veces a motivos técnicos, su mención no es posible, como ocurre por ejemplo en el caso de un stock variable. En tal caso, es suficiente asegurar las cosas por cuenta ajena. Si mediante un mismo seguro deben asegurarse cosas por cuenta del solicitante así como por cuenta ajena, el agregado deberá decir: por cuenta propia y de terceros.

La denuncia de un siniestro deberá hacerse inmediatamente de haberse producido el mismo.

**Auto-participación del asegurado.**

En cuanto a la conveinción de una auto-participación de los asegurados en siniestros de incendio, las opiniones están muy divididas. Aunque por regla general debe considerarse como el fin económico más valioso del seguro la indemnización íntegra de un siniestro, no puede descuidarse por completo, aparte de los puntos de vista puramente económicos, los de política criminal. Y precisamente en el seguro contra incendios, es necesario tener en cuenta esos puntos de vista tratándose de ciertos riesgos, pues a veces un riesgo no es asegurable sino en el caso de fomentar el interés que el propietario tiene en su mantenimiento, mediante participación en el seguro, por ejemplo en el seguro de parvas, edificios con techado blando y su contenido, molinos y fábricas considerablemente expuestos al peligro de incendio. La condición de una auto-participación persigue también a veces el fin de dar al asegurador la certeza absoluta de que no indemnizará en caso de siniestro un valor que sobrepase el valor real de la cosa (el valor de indemnización). Ello rige muy especialmente para el seguro de modelos (moldes, matrices, clisés, sellos, dibujos, etc., etc.), cuyo valor real es a veces muy difícil de fijar.

No carece de importancia la cláusula especial destinada al seguro múltiple contra incendios, que dice que en el caso de que el asegurado contratara para las cosas aseguradas otro seguro contra incendio, que cubra también los riesgos mediatos, deberá informar acto seguido al primer asegurador acerca del nuevo seguro contratado, comunicándole asimismo el monto de la suma asegurada, si el asegurador así se lo exigiere.

**La desvalorización de las cosas aseguradas.**

Las opiniones sobre la desvalorización de las cosas aseguradas están muy divididas. A ese respecto hay que tener en cuenta tanto las circunstancias normales como las circunstancias extraordinarias que pudieran producirse, debiendo distinguir sobre todo la índole de los objetos de que se trata. El mobiliario de una casa suele durar por regla general todo el tiempo de la vida de un matrimonio, razón por la cual, el porcentaje de desvalorización no deberá existir en este caso.

Tratándose en cambio de objetos que con cierta regularidad se consumen y renuevan, como por ejemplo prendas de vestir, hay que calcular porcentajes mucho más elevados para la desvalorización. La duración de máquinas se calcula en 10 a 20 años, la duración de casas-habitación, en Europa, por lo menos, 80 años; la de edificios de fábricas de 30 a 100 años. Sin embargo y como ya lo mencioné anteriormente, a ese respecto son muchos los puntos que hay que tener en cuenta.

**Las tarifas de primas.**

Las tarifas de primas se basan en primer lugar en la valuación de los diferentes riesgos que hay que tomar en consideración. Se trata a ese respecto de riesgos subjetivos, es decir morales, o bien de riesgos objetivos.

Debo hacer presente que la comprensión del riesgo moral y la atención que se le dedica en la práctica dejan aún mucho que desear.

Al considerar el riesgo objetivo, hay que tomar en cuenta tanto los aspectos inherentes a la cosa propiamente dicha, como también aquellos motivados por la vecindad; se trata en este caso de riesgos propios y riesgos linderos.

El riesgo propio de una cosa asegurada contra incendio se compone de los siguientes aspectos del peligro:

*a*) Peligro de declararse un incendio;

*b*) Peligro de la intensidad del incendio (duración del incendio, extensión de las medidas de extinción y demás providencias para dominar el incendio);

*c*) Peligro de la extensión del incendio;

*d*) Peligro del monto del daño.

A ese respecto tiene mucha importancia la concentración de los valores que se hallan expuestos al peligro de incendio; también en incendios de escasas proporciones pueden quedar destruídos valores considerables. Tiene importancia la relación existente entre el valor de los objetos y la extensión que ocupan, así como la acumulación de valores y el grado en que los objetos son susceptibles de avería.

En el peligro lindero hay que tener en cuenta muy especialmente:

*a*) El peligro de propagación del incendio;

*b*) El peligro de la ubicación (distancia de las cosas entre sí; índole de la separación; por ejemplo, por paredes cortafuegos; altura de los edificios).

Sin embargo, la enumeración precedente no proporciona una idea siquiera aproximada de los detalles que deben tenerse en cuenta para el cálculo de los riesgos. Así, por ejemplo, reviste importancia la construcción de los edificios, debiendo tomarse en cuenta a ese respecto los materiales de construcción que se utilizaron (hierro, madera, ladrillos naturales y artificiales, etc.), los muros cortafuegos, las paredes divisorias y circundantes, los cielorrasos y los pisos, las escaleras, aberturas de puertas y ventanas, como asimismo los techos del edificio (techo de junco, techo de vidrio, techo de tejas, techo de cemento, etc.). Además hay que tener en cuenta muy especialmente las instalaciones de calefacción e iluminación (calefacción mediante estufas, calefacción de aire, instalaciones de chimeneas, iluminación a gas, iluminación eléctrica, etc.) Lógicamente, las instalaciones y maquinarias de las fábricas tienen en el riesgo una influencia no menor que la índole de la producción y transmisión de fuerzas y las distintas formas de fabricación, muy complicadas en cada caso; revisten importancia decisiva a ese respecto los correspondientes procesos químicos, las materias primas, las materias secundarias, su almacenaje, empleo, embalaje, su peligro de explosión, la posibilidad de una auto-inflamación y muchos otros aspectos. El técnico del seguro de incendios debe estar al corriente de los peligros de incendio inherentes a los líquidos, así como de los riesgos de la elaboración de la madera, de la industria textil, de los molinos de trigo, de las fábricas de azúcar y todas las demás ramas de la industria.

**La estadística de las causas de incendio.**

La influencia de todos los detalles mencionados y de muchos otros no puede apreciarse lógicamente sino por medio de cifras estadísticas. La estadística de las causas de incendio nos permite interpretar la índole de esta tarea.

Una estadística que responde a su objeto se basa en muchos supuestos que no es posible cumplir siempre.

Así, por ejemplo, es absolutamente claro que una estadística

fidedigna debiera establecer la relación existente entre todas las indemnizaciones pagadas por los aseguradores contra incendio y los valores asegurados. En la práctica, ello no es posible, pues a pesar de poscerse datos exactos con respecto a los pagos de siniestros, no se conocen los importes de los valores asegurados en las distintas clases de riesgos, pues a menudo el asegurador debe conformarse con las sumas aseguradas fijadas por el propietario con mayor o menor arbitrariedad. Otros aspectos del riesgo, especialmente de índole subjetiva, como ser la confianza que merece el asegurado, su honestidad, etc., no son susceptibles de ser fijados estadísticamente. Por consiguiente, es necesario agregar a la estadística, imprescindible pese a todos sus defectos, la experiencia práctica de los aseguradores, para permitir establecer una tarifa y fijación de primas más o menos utilizables.

Se distingue sobre todo el seguro de edificios del seguro de su contenido. Luego tiene un papel decisivo, por una parte, el destino o uso dado a los edificios, y por otra la construcción edilicia de los mismos. La eminente importancia que a ese respecto tiene el destino de los edificios, resulta de que el monto de los riesgos, y por consiguiente el monto de las primas, es tan distinto que algunas primas es hasta treinta veces mayor que en otras.

**El control máximo.**

Muy importante en el sentido de la economía privada y social, es la observación estricta de las prescripciones de seguridad establecidas por algunos aseguradores.

En lo que respecta al manejo del control máximo, en muchos países, al menos por parte de las compañías más importantes y de primera fila, éstas suelen procurarse — sirviéndose para ello de formularios especiales — datos estadísticos referentes a todas las poblaciones, sobre la situación de cada población así como sobre la índole de las construcciones y techado de mayor difusión en la misma, ubicación y distancia aproximada que media entre los establecimientos industriales predominantes, barrios especialmente expuestos al peligro de incendio, riqueza de la población, provisión de agua, instalaciones de extinción de incendio y origen de los incendios que se produje-

ron en la población. Este material, después de una prolija revisión, está destinado por una parte a fijar el riesgo local, pero por otra también a determinar la fracción del seguro que conservará para sí la compañía y el máximo, con respecto a la cesión, que se hará a las compañías reaseguradoras.

**Pólizas combinadas.**

En el extranjero (Estados Unidos, Inglaterra, Holanda), algunas compañías de seguros contra incendio han procurado desde hace ya algún tiempo y con muy buen éxito, conceder a sus asegurados simultáneamente con el seguro contra incendio de sus economías privadas y en un mismo contrato, un seguro contra un número más o menos grande de otros riesgos a que su casa pudiera estar expuesta.

La base de todos esos seguros la constituye el seguro contra incendio.

La Inspección Nacional del Seguro ha considerado necesario establecer una autorización especial para la explotación de esa combinación de pólizas, que considera un seguro unificado, es decir una rama especial del seguro.

# SEGURO DE TRANSPORTES

**Diversas ramas y clases.**

Seguro de transportes es el nombre colectivo de un gran número de ramas y clases de seguros relativos al transporte. La necesidad a cubrir en este caso proviene del deterioro, destrucción o perjuicio sufrido por mercancías o medios de transporte en relación a un transporte determinado, sin tener en cuenta para ello si éste se verifica:

1) Por vía marítima (seguro de transporte marítimo o seguro marítimo);

2) Por tierra (seguro de transportes continentales);

*a*) Por caminos terrestres (seguro de transportes por tierra);

*b*) Por ríos o lagos del continente (seguro de transportes fluviales);

3) Por aire (seguro de transportes aéreos).

En estos seguros puede tratarse de:

1) Medios de transporte (seguro de casco) a saber:

*a*) Buques (seguro de casco de buques);

*b*) Vehículos a motor (seguro de casco de automóviles);

*c*) Bicicletas (seguro de casco de bicicletas);

*d*) Otros medios de transporte (demás seguros de casco).

2) Bienes transportados (seguro de carga), a saber:

*a*) Equipaje (seguro de equipaje);

*b*) Remesas de valores (seguro de valores);

*c*) Alhajas, pieles, etc. (seguro de alhajas y de pieles);

*d*) Muchos otros bienes especialmente clasificados (seguros especiales de transporte).

3) El patrimonio del que transporta o del asegurador de transportes (responsabilidad solidaria de transportes, reaseguro de transportes y otros).

Además de los seguros enumerados, se distinguen aún muchos otros, como ser, por ejemplo:

El seguro de viajes, es decir, la responsabilidad del asegurador durante un solo viaje.

El seguro temporario, o sea la responsabilidad del asegurador durante un período determinado de tiempo.

En contraposición a siglos pasados, el concepto del seguro de transportes de toda índole ha dejado de comprender, desde hace mucho tiempo, el seguro de personas (éste figura bajo el rubro del seguro de accidentes de viaje), mientras que comprende como ya lo mencioné, el seguro de medios de transporte de personas, de la más diversa índole. En cuanto a los animales como medio de transporte, éstos son asegurados por el seguro de animales, mientras que como bienes transportados figuran bajo el rubro de seguro de transportes.

La noción "transporte" debe interpretarse en forma extensiva. Debe incluirse en él la preparación para el transporte como asimismo el tiempo transcurrido desde la finiquitación del transporte hasta su terminación definitiva. No es admisible, sin embargo, el concepto de que el hecho de estar listos los bienes para el transporte constituye una presunción suficiente para admitir la existencia de un seguro de transportes, pues de lo contrario toda cosa, no siendo, por ejemplo, un inmueble o una casa, por la simple razón de su calidad de movible y sin estar destinada en forma alguna a ser transportada, podría considerarse como objeto del seguro de transportes.

**Antigüedad del seguro de transportes.**

El seguro marítimo puede reclamar para sí el honor de ser el seguro más antiguo, el más difundido en el comercio y la industria, el más imprescindible para la economía social moderna. Asimismo, el seguro marítimo puede vanagloriarse de contar en casi todos los estados civilizados con una amplia reglamentación legal, que data generalmente de siglos atrás. El seguro marítimo es, además, la madre de un gran número de otras ramas de seguros.

En la conferencia en que traté del desarrollo general del seguro, me he referido brevemente a los comienzos del seguro marítimo, haciendo notar en esa ocasión que los principios del

desarrollo del seguro marítimo coinciden con los del desarrollo del seguro en general. He hecho notar en esa ocasión que los actos jurídicos conocidos en la antigüedad y considerados en algunas ocasiones como contratos de seguro, no tenían en realidad sino apariencia de contratos de seguro, no pudiendo realmente hablarse de un verdadero seguro marítimo, sino desde mediados del siglo XIV. Así, al menos, permite suponerlo con alguna seguridad el estado actual de las investigaciones históricas.

El comercio del Mediterráneo debe considerarse hasta fines de la edad media como el campo principal de las comunicaciones marítimas en el mundo civilizado europeo. Fueron especialmente los italianos los que fomentaron su difusión. Si entre ellos son a su vez los florentinos y los genoveses los que se han destacado preferentemente por un espíritu emprendedor y la hábil colocación de su capital, no puede sorprender mayormente que los genoveses, los "Fenicios de la Edad Media" hayan sido los creadores del seguro marítimo.

El seguro marítimo, como primer seguro con primas, ha surgido del préstamo marítimo de los romanos. Basta recordar que la idea del préstamo marítimo en sus más diversas formas, era siempre la de que el deudor debía garantir al acreedor una parte considerable de la ganancia probable del negocio, mientras que el acreedor debía tomar a su cargo una parte considerable del riesgo emergente del negocio (generalmente un transporte marítimo). El capitalista recibía un interés fijo con más una prima de riesgo, cuyo monto extraordinario puede explicarse por el hecho de que no sólo comprendía el riesgo del crédito, sino también una parte esencial del riesgo del negocio, a saber, la totalidad del riesgo marítimo por el dinero prestado. Si el buque se hundía, no se le devolvía al prestamista ni un centavo del dinero prestado. El hecho de hacerse cargo del riesgo el capitalista, constituía para él una fuente de entradas. El capitalista contaba con el feliz arribo del buque al puerto de destino, mientras que el propietario contaba con la probabilidad de la pérdida del buque. Sacrificando la correspondiente prima de riesgo, su propósito era descargar en el capitalista el peligro marítimo. En este caso, pues, el asegurador aun no se hace cargo completamente del riesgo, sino que existe únicamente una repartición de riesgos entre un armador y un

capitalista. No es posible aun una explotación sistemática basada en la experiencia y las estadísticas. Se trata, pues, de un acto jurídico en todo sentido aleatorio, es decir, expuesto a eventualidades.

La repartición racional de riesgos, el seguro de primas profesional, se ha desarrollado del préstamo de seguros. También encontramos contratos de seguro en forma de contratos de compra, con el fin de eludir la prohibición de usura introducida por el derecho canónico y que comprendía también el préstamo marítimo. Con respecto a ello debe mencionarse que el préstamo o la compra que se mencionaba en el documento, era simulada. En realidad, el capitalista no otorgaba préstamo alguno, mientras que el comerciante, al otorgarse el documento, efectuaba un pago que a su vez no se mencionaba en el mismo, a saber, la correspondiente remuneración, que equivale a la prima actual. Lo que resultaba, era, pues, un contrato de seguro, el que, como frecuentemente lo muestra la historia del derecho, llevaba aún consigo las cáscaras de huevo de otros contratos.

**La póliza de seguro marítimo en forma explícita.**

La separación formal del convenio de préstamo, la formación de la póliza de seguro marítimo en forma clara y no disimulada, había terminado en el año 1384.

De la difusión rápida e intensa del seguro marítimo, ya en los primeros siglos posteriores a su creación, da cuenta una comunicación, de acuerdo a la cual en el año 1393, en una sola escribanía de Génova y en el término de tres semanas, se escrituraron 80 contratos de seguro. Fué por lo tanto bastante lucrativo el impuesto a las transacciones para negocios de seguros, creado en aquella época en Génova.

Más o menos en la misma época, al igual que en las costas de Italia, encontramos el seguro marítimo en España, y, aunque con una forma de explotación totalmente diferente, también en Portugal. Conocemos un decreto importante dictado durante el gobierno del Rey Fernando, que reinó de 1367 a 1383, de acuerdo al cual se creaba una asociación de propietarios portugueses de buques, la que tenía carácter mutual. Era obligatorio ser miembro de esa asociación. Sin embargo, no se

pagaba indemnización sino en el caso de pérdida total del buque, y de siniestros de relativa importancia. Con respecto a los demás detalles del decreto, mencionaré que, antes de la partida del buque, éste era sometido a una investigación oficial respecto a sus condiciones de navegabilidad, y que el aporte para los pagos de siniestros se abonaba en dos formas distintas, a saber: una vez en forma de una prima mediante el pago a la caja común de un 2 % de la ganancia de cada viaje, y luego, si el fondo así creado no alcanzaba a cubrir el monto de los siniestros, en forma de una colecta entre todos los propietarios de buques, en relación al valor de sus respectivas embarcaciones, el que era fijado por peritos. Esta institución portuguesa, sorprendentemente moderna en su forma, ha vuelto a desaparecer muy pronto, sin tener sucesores.

La frecuencia de las comunicaciones marítimas entre Italia y los Países Bajos tuvo por consecuencia que, conjuntamente con los buques italianos, llegara asimismo a ese país el seguro marítimo italiano, y durante mucho tiempo, los romanos mantuvieron la preponderancia en el mercado holandés de seguros. A mediados del siglo XV, el seguro marítimo en los Países Bajos tenía ya una difusión general. Las primeras disposiciones legales datan del año 1458; de especial importancia y un modelo también para la legislación moderna, fué la ordenanza de Felipe II del año 1563. El asiento principal del seguro lo fué en un principio el puerto marítimo de Brujas, en aquel entonces de suma importancia, luego, a partir del siglo XVI, Amberes; y, finalmente, Amsterdam y Rotterdam.

A Alemania, el seguro marítimo fué llevado por aseguradores holandeses que habían fugado a raíz de la inquisición española.

Las pólizas más antiguas de seguro marítimo permiten ya ver que, en la generalidad de los casos, no era uno sólo el asegurador que se hacía cargo del riesgo, sino que a ese efecto, solían asociarse varios de esos aseguradores. Puede decirse que, sin el apoyo de esa asociación, el seguro marítimo no hubiera podido subsistir, pues faltaba completamente la estadística de siniestros requerida, de modo que en cada caso, el asegurador aislado hubiera debido hacerse cargo de un riesgo enorme. De ello resultaba automáticamente la necesidad de una cierta con-

centración del seguro marítimo, concentración que también puede observarse en las Bolsas.

**Evolución de la póliza.**

En forma muy natural, el destino del seguro marítimo se halla íntimamente unido a los grandes acontecimientos políticos, los que a su vez suelen ser siempre de vital importancia para el desarrollo de la exportación. La causa del rápido incremento del seguro marítimo en la segunda mitad del siglo XVIII, reside en primer término en el progreso de los países transatlánticos, que iba en proporción al aumento de las comunicaciones marítimas. Aumentan las operaciones de las casas de comercio y simultáneamente crecen los riesgos; aumenta la perspicacia económica; se reconocen más y más las ventajas del seguro. Así se generaliza cada vez más el empleo del seguro. Participan en él mayor cantidad de comerciantes que antiguamente. Por otra parte, los aseguradores, adaptándose a las necesidades económicas, se hacen cargo del seguro de riesgos que en épocas anteriores no se solían asegurar. Al seguro de casco, o sea el seguro del casco del buque, y al seguro de la carga, o sea el seguro de la carga que conduce el buque, se suman el seguro del flete y el seguro de la ganancia presupuesta, es decir de la ganancia que una persona espera obtener por medio de la mercadería a llevar al extranjero.

A Inglaterra, el seguro marítimo fué llevado probablemente por la Hansa alemana. Los primeros aseguradores marítimos en Inglaterra han de haber sido los miembros del Stahlhof. También el derecho inglés de seguros marítimos parece ser una mera imitación de las costumbres llevadas a Inglaterra por los hanseáticos y ejercidas allí durante siglos. Cuatro años después de expulsados los hanseáticos del Stahlhof, es decir en el año 1601, apareció la primera legislación de seguros en Inglaterra.

Si la raíz más antigua del seguro marítimo inglés se caracteriza por tener su origen en el Stahlhof, el nombre Lombard Street nos indica dónde tiene su orígen la otra raíz, de una antigüedad poco menor, del seguro marítimo inglés; proviene de los comerciantes españoles e italianos que ya en el siglo XVI se habían establecido allí. También a ellos los ingleses

nativos los privan del derecho de ejercer el seguro marítimo, más o menos al mismo tiempo que a los hanseáticos. Es de notar que hasta el siglo XIX el texto de las pólizas inglesas del seguro marítimo está inspirado en el texto de las pólizas de los comerciantes italianos de Lombard Street, pues todas ellas comenzaban con las palabras "En el nombre de Dios, Amén", imitando la cláusula italiana: "Dio la salvi, Amen".

El principio del siglo XVII marca el comienzo de una nueva época, a saber, la del seguro marítimo ejercido por los ingleses. El estatuto ya mencionado de la Reina Isabel, del año 1601, constituye el primer jalón. En esa época comenzó tomando incremento poco a poco, la explotación del seguro marítimo inglés, el que a falta de sociedades con suficiente capital, era ejercido como en Italia, Alemania y otros países, por personas particulares. Ello ya nos dice que necesariamente tuvo que implantarse también en Inglaterra el Instituto de los Agentes de Seguro y una Bolsa de Seguros.

Entre las leyes de seguros marítimos del siglo XVIII, mencionaré las siguientes: 1721, Rotterdam; 1731, Hamburgo; 1738, Bilbao; 1744, Amsterdam; 1750, Suecia. En 1746 en Copenhague y en 1764 en Nápoles, una compañía de seguros marítimos obtuvo el monopolio de dichos seguros.

Digno de mención es el hecho de que especialmente a fines del siglo XVIII, el seguro marítimo tomó un incremento sorprendente, debido especialmente al seguro de transporte de esclavos.

**Organización interna.**

El comienzo de las comunicaciones marítimas a vapor trajo aparejadas grandes innovaciones en la organización interna del seguro marítimo, las que se referían en primer lugar a las clasificaciones de buques. Las innovaciones en la técnica de las comunicaciones marítimas tuvieron como consecuencia que las embarcaciones dejaron de estar supeditadas al viento, acortándose por consiguiente los viajes y reduciéndose en esa forma los riesgos. A ello se agregan los progresos de la náutica: iluminación de costas, demarcación de rutas, organización de salvamentos. Las vías marítimas gozaban cada vez más de la

seguridad legal que hasta entonces era solo patrimonio de las vías terrestres.

Simultáneamente con la extensión de las comunicaciones, encontramos numerosas modificaciones del comercio, de las cuales me limitaré a mencionar la creación de los conocimientos de tránsito y del seguro sobre los mismos. Mediante un ejemplo, explicaré qué es lo que debe entenderse bajo ese concepto. Así como el algodón se asegura desde el momento en que comienza su cosecha, "desde el tallo hasta el huso", o la lana desde el momento de la esquila de las ovejas, así el asegurador marítimo asume no sólo el riesgo marítimo, sino también el riesgo del transporte por ferrocarril, del viaje por ríos y lagos interiores, el riesgo de muelles, astilleros, aparejos para arbolar y desarbolar las embarcaciones, estaciones de ferrocarril, aduanas, y en parte hasta el riesgo durante el manipuleo y embalaje de los productos asegurados.

Esa fusión del seguro marítimo con el seguro de transportes terrestres y fluviales, que en el interín había llegado a tomar también un incremento considerable, señala el comienzo de una nueva época.

La mayoría de los acontecimientos indicados se refleja en el monto de las primas.

**Evolución reciente.**

La guerra mundial forzosamente ha influído en muchos sentidos en el seguro marítimo. La notable interrupción que experimentó el comercio internacional en los años 1914 a 1918, y aun mucho después, significa, y en especial para el seguro marítimo alemán, confusión, paralización y retroceso.

La época de la post-guerra significó para todos los países un período de fundaciones de una magnitud hasta entonces desconocida. Sólo en Alemania, se fundaron en los años 1918 a 1923 aproximadamente 200 compañías nuevas de seguros de transportes, y en otros países el número de fundaciones nuevas no fué menor. El fuerte aumento de todos los valores, tanto de los buques como de los transportes de mercaderías, y las ganancias en parte muy elevadas de antiguass sociedades, constituyeron un estímulo poderoso para la colocación de capitales en nuevas sociedades anónimas de seguros de transportes. Por

otra parte, es fácilmente explicable que el aumento del número de aseguradores de transportes trajera consigo en forma a veces verdaderamente alarmante un ofrecimiento de las primas por debajo de su valor. Relacionado con el aumento alarmante de la actividad fundadora, fué el plan de extender también al seguro de transportes, aunque fuera en radio limitado, la inspección alemana por el Estado. El riesgo que el asegurador asume en el seguro de transportes es extraordinariamente variado. En primer término, tenemos un riesgo técnico, el cual se refiere al buque propiamente dicho, su antigüedad, la índole de su construcción, su aptitud para el transporte en cuestión, etc., etc. Otro grupo de riesgos puede calificarse de "topográficos". Bajo ellos se entiende la dependencia del tiempo, de la estación del año, de la latitud en que se encuentra el buque, de las condiciones del agua en que navega, etc. También tiene un papel importante la idoneidad del capitán.

Con respecto a los tópicos que anteceden, todos los pueblos civilizados disponen de anotaciones estadísticas más o menos utilizables.

**Tendencia hacia la baja de las primas.**

Al considerar el desarrollo del seguro marítimo, hemos visto ya que los aranceles de primas presentan una tendencia fuertemente en baja. Mientras que por una parte el aumento de la seguridad en el mar, las modificaciones introducidas en el transcurso del tiempo en la construcción de las embarcaciones, el advenimiento de las embarcaciones a vapor, el uso de acero y hierro en reemplazo de la madera, y el aumento de la competencia, podían ser motivo de una reducción, crecía por otra parte la necesidad de transportar en esas mismas embarcaciones cargas en cantidades considerables. Consecuencia de ello fué el aumento cada vez mayor de los cascos de buques. En esta forma se explica que el monto de los riesgos haya aumentado en la misma proporción extraordinariamente grande que el aumento de buques. Como en el caso de otros riesgos de especial importancia, se requerían también en este caso, a efecto de evitar una carga demasiado onerosa para las empresas de seguros, medidas de precaución técnicas, especialmente la limitación a máxima y la utilización amplia del reaseguro que

va unida a la misma. De las entradas brutas de primas de los aseguradores marítimos, se utiliza por ellos, en término medio, casi un 50 % para primas de reaseguros.

**Límite de la capacidad del seguro.**

A pesar de la estructura completamente internacional del mercado de seguros marítimos, nos encontramos, sin embargo, con el hecho sorprendente de que, por primera vez, seguramente en 1930, se llegó a los límites de la capacidad del seguro, dado que no fué posible asegurar vapores gigantes en las compañías particulares, debiendo recurrirse a la ayuda del Estado. Como importe máximo a colocar en el mercado particular sobre una embarcación podría considerarse en la actualidad unos tres millones de libras esterlinas. Sin embargo, dado que los gastos de construcción de, por ejemplo, uno de los nuevos vapores franceses y también ingleses, importan en cada caso unos seis millones de libras esterlinas, el Gobierno francés, o el Gobierno inglés, para hacer factible un seguro total, se han hecho cargo, contra el pago de la correspondiente prima, de 2|3, respectivamente de la 1|2 del monto total de la responsabilidad. La suma mayor asegurada sobre un buque alemán fue la probablemente de dos millones y medio de libras esterlinas suscriptos, entre otros, con ayuda del mercado inglés, sobre el vapor "Bremen".

**Las tarifas y las primas.**

Para el pago de las primas, existen en las diversas Bolsas costumbres que se diferencian entre sí en una forma bastante considerable. En Hamburgo, las primas del seguro de patrimonio suelen pagarse al final del trimestre en que se celebró o contrajo el seguro. En otras ciudades, rigen a ese respecto en parte disposiciones que se diferencian de las otras. En Stettin, las primas suelen abonarse semestralmente, en Londres mensualmente, mientras que en Génova se pagan, una parte de inmediato, y el resto en los términos fijados en la respectiva póliza.

Para las tarifas en el seguro de transporte marítimo y también en el de transportes continentales, es de suma importan-

cia la circunstancia de tratarse de mercancías a granel, en bultos o valores. A las primeras pertenecen en primer lugar las materias primas y productos que se transportan, en la mayoría de los casos, sin embalar o en simples envolturas, como ser, por ejemplo, el carbón. Estas se transportan generalmente en buques de carga que efectúan viajes irregulares sin ruta fija y a escasa velocidad. Las mercancías en bultos, que sin excepción se transportan en vapores de línea de ruta fija, suélen estar cuidadosamente embaladas, dado que se trata de productos de valor, como ser colorantes, materias textiles, materias químicas, etc. Como valores se califican las mercancías especialmente valiosas, que ocupan generalmente poco lugar.

La prima marítima se calcula comúnmente en un porcentaje de la suma asegurada; respondiendo a la índole de los riesgos, es considerablemente más elevada que la prima terrestre. Entre las mercancías sujetas a transporte, son de tarifas muy elevadas, por revestir carácter peligroso, entre otras, el carbón, salitre, cargas de minerales, carne de frigorífico. Los veleros pagan primas más altas que los vapores. Las mercancías en bultos pagan generalmente las primas más bajas. Por el casco se paga en término medio una prima considerablemente más elevada que por mercancía. En lo que se refiere a la ruta, el Mediterráneo y el Mar del Norte tienen una tarifa favorable en comparación al Atlántico del Norte y el Océano Indico.

Esos cálculos de primas, que a primera vista parecen arbitrarios y sencillos, son realmente complicadísimos; de ello nos daremos cuenta si echamos una mirada a la clasificación de buques que tiene su origen en la Bolsa de Seguros Marítimos en Londres, la Corporación de los Lloyd's.

**La corporación de los Lloyd's, en Londres.**

La primer noticia de la existencia del Lloyd's arranca del año 1688. En aquella época, existía en Londres el Café del Lloyd's, que se convirtió en el punto de reunión de todas las personas vinculadas a la navegación. El propietario del Café, cuyo nombre era Lloyd, fundó en el siglo XVII un semanario cuyo objeto era el de facilitar, especialmente a los que frecuentaban el Café, noticias referentes al comercio y la navegación. En el año 1726, el semanario "Lloyd's News" fué con-

vertido en un diario con el título "Lloyd's List", el segundo entre los diarios de mayor antigüedad de Europa, ahora "Lloyd's List y Shipping Gazette". Este diario constituye la base para la formación de la estadística moderna de navegación y siniestros marítimos.

La transmisión de informes fidedignos no era posible sino mediante la creación de una amplia red de agentes. En la actualidad, encontramos los agentes del Lloyd's en todas las plazas importantes de comercio del mundo, y cualquier movimiento importante de vapores, cualquier hecho que se refiera a cualquier buque, en cualquier punto del mundo, se telegrafía a Lloyd's, a Londres. Cada buque se halla inscripto allí en un Registro que está en la Bolsa a disposición del público, el que contiene todos los datos que en algún sentido sean de valor e interés para los interesados en los buques, especialmente para aseguradores. En esos registros consta el origen del buque, su forma de construcción, cada uno de sus viajes, cada uno de los siniestros que ha sufrido. Además existe allí una lista que contiene los nombres de todos los capitanes del mundo y menciona exactamente cuántos viajes ha hecho cada uno de los capitanes y la forma en que dichos viajes se desarrollaron.

La Bolsa de Seguros Marítimos de Londres debe considerarse como el centro más importante para la navegación mundial y todo el seguro marítimo. Las primas allí establecidas sirven de modelo al mercado mundial de seguros. Un buque listo para emprender un viaje y que deba asegurarse, se anuncia a ese efecto durante las horas de oficina. De inmediato se procede a la suscripción de la suma del seguro. En los registros existentes puede verse cuál es la constitución del buque, cuál fué su destino hasta entonces y cuál la carrera del capitán.

A la Bolsa de Seguros del Lloyd's pertenecen más de 1200 miembros que suscriben riesgos; de estos suelen asociarse generalmente de 6 a 10 personas para hacerse cargo de un riesgo marítimo (sindicato). A ese efecto, nombran un representante, el así llamado "Underwiter", quien suscribe entonces en el local de la Bolsa el importe hasta el cual se halla autorizado para asumir el riesgo. Cada uno de los miembros de ese Sindicato suele hacer suscribir por separado para sí, una suma determinada del seguro.

Al entrar en relaciones comerciales con la Bolsa de Seguros

Marítimos de Londres, hay que tener especialmente en cuenta que cada uno de sus miembros (que no son todos técnicos sino muy a menudo solamente grandes capitalistas, que especulan hoy en pólizas marítimas y mañana en trigo, lana o cualquier otra mercadería), no es responsable sino hasta la suma por él suscripta. Una cierta seguridad ofrece el hecho de que en los últimos tiempos cada miembro del Lloyd's debe dar considerables garantías, que no se extienden sin embargo sino a los seguros marítimos. Los representantes de los miembros de Lloyd's facultados para la celebración de convenios, se reunen en el edificio de la Bolsa y reciben allí los ofrecimientos de los corredores que deben cubrir un riesgo. El corredor entrega su riesgo a uno o a varios "underwriters" para cubrirlo. La estadística llevada con respecto a convenios de seguro celebrados y que se extiende a todos los detalles, es de importancia determinante para todo el mercado de seguros marítimos.

Una especialidad de muchos de los miembros de Lloyd's es el negocio, esencialmente especulativo, del reaseguro de buques que no han llegado a su debido tiempo al puerto de destino. Cuando un buque no ha llegado a su puerto de destino en el término fijado, careciéndose de noticias de él, los aseguradores mencionados fijan una prima que puede ascender al 50 % y aun al 60 % de la suma asegurada, mediante cuya prima se declaran dispuestos a hacerse cargo del riesgo por el buque que se encuentra en las condiciones mencionadas.

El método de seguro acostumbrado en Lloyd's a menudo aparece sospechoso, especialmente porque el público inglés trata de utilizar el seguro para fines de lotería y apuesta, como ser por ejemplo, sobre la vida de un animal, el monto de un impuesto, el resultado de una guerra.

**Cálculo racional de las primas.**

Al cálculo racional de la prima para el seguro de transportes se le oponen grandes dificultades, dado que hay que tener en cuenta para realizarlo una gran diversidad de aspectos en cada riesgo. No basta distinguir los vapores de acuerdo a la clase a que pertenecen, a su antigüedad y nacionalidad, sino que influye en ello la ruta que siguen y la clase de mercancías

que tienen a bordo. También representa un papel importante la estación del año, debido al eventual peligro que ofrecen los hielos, y hay que tener en cuenta las condiciones de los puertos. Deben preverse asimismo acontecimientos especiales, como ser el peligro de la amenaza de una guerra, el peligro que entraña el posible encuentro con minas marítimas flotantes. También hay que considerar el riesgo subjetivo. Para una parte de los seguros existen, al menos en muchos puertos, tarifas fijas de prima; así por ejemplo a partir del año 1880 la Asociación Internacional de Seguros de Transportes, fijó conjuntamente con las tarifas obligatorias de casco, un número determinado de tarifas de ciertas mercancías, entre otras para algodón crudo de América, para café procedente del Brasil, etc. Esas tarifas no subsistieron sino durante poco tiempo.

**Seguro de transportes interiores.**

Mientras que en el seguro marítimo no se trata sino únicamente de una sola clase de vías de transportes, en el seguro de las aguas interiores hay que distinguir si el transporte se verifica en aguas, ríos y lagos del continente o bien por tierra firme. En este último caso, el seguro continental presenta a su vez distintas formas, según la clase de los medios de transporte. Encontramos aquí un seguro de transportes de mercancías por ferrocarriles y otros por carros (eje). La índole de las mercancías transportadas como marca de distinción constituye la base del seguro de baúles-muestrarios y muestrarios de viaje, así como del seguro de valores (remesas postales de valores).

**Seguro de transporte aéreo.**

El seguro del riesgo aéreo es aún relativamente reciente. Su desarrollo no tuvo lugar sino en los años subsiguientes a la guerra mundial. Sin embargo, desde el año 1910 encontramos ya vestigios de un seguro aéreo. Para los dirigibles del conde Zeppelin, se concedieron los primeros seguros de casco en el año 1912. En aquella época no existía aún el seguro de casco para aviones. En su origen, el seguro de los dirigibles se limitaba al riesgo de incendios durante el descanso o cuando per-

manecían anclados, mientras quedaban sin cubrir los riesgos en el aire, durante el aterrizaje o por causa de temporales cuando permanecían en estado de descanso, hasta el año 1913. A partir de esa época, aseguradores hamburgueses se decidieron a hacerse cargo también de los siniestros de casco.

La guerra mundial trajo consigo un progreso intenso de la aviación; pero, sin embargo, un seguro de casco por lo general no era factible en aquella época, dado que los aviones servían a fines bélicos. Cuando en tiempos de paz la aviación pasó a servir al transporte de personas y carga, el seguro de la aviación tomó un gran incremento. Aunque al principio, debido a las disposiciones del Tratado de Versailles, Alemania no participaba de ese desarrollo, su participación en la aviación mundial aumentó de repente en gran escala después de eliminadas las principales cláusulas restrictivas de dicho tratado. Este desarrollo fué favorecido por una parte por la altura a que se hallaban la ciencia y la técnica alemanas, y por otra parte también por la situación geográfica de Alemania como país de tránsito.

El seguro aéreo se ejerce por lo general en tal forma, que el seguro aéreo de casco, el seguro aéreo contra accidentes y el seguro aéreo de responsabilidad solidaria, se conceden conjuntamente en una póliza combinada, al igual que en el seguro de automóviles. La magnitud y complejidad del riesgo tuvo como consecuencia que muchas compañías se unieran en "pools" de seguros. Así tenemos en Alemania, el Pool Aéreo Alemán, llamado antes Pool Aéreo de 1924, que tuvo varios antecesores desde el año 1920.

En Inglaterra, en 1919, fué fundado "The British Aviation Insurance Group"; en Francia existe un "Consortium d'Aviation"; en Italia desde 1924 el "Consorzio Italiano di Assicurazioni Aeronautiche"; en Escandinavia, "Den Nordiske Pool for Luftfart — Forsikring"; en los Estados Unidos de Norte América, "The Associated Aviation Underwriters". Instituciones similares existen también en Austria, Polonia, España, Suiza y Checoeslovaquia.

En el seguro aéreo de cascos puede distinguirse: 1.° — el seguro de aviones; 2.° — el seguro de dirigibles; 3.° — el seguro de globos.

# REASEGUROS

**El reaseguro como parte del seguro en general.**

En mis primeras conferencias he tratado el seguro en general; en las siguientes, los ramos especiales del seguro.

El tema de hoy, el reaseguro, pertenece a las dos categorías. Como límite de riesgos, el reaseguro es parte de seguro en general; pero también existe la posibilidad de tratar el reaseguro como ramo especial.

Para formar las *unidades de riesgos* no sólo hay que tener en cuenta el coeficiente de probabilidad del daño, sino también y en igual medida el aspecto financiero del riesgo; es decir, la cantidad asegurada. Es evidente que 10 hotelitos, que permanezcan deshabitados durante el invierno, hallándose, por tanto expuestos más de lo normal al riesgo de un robo, y que guarden muebles y ropas por valor de 10.000 pesos cada uno, implican, a pesar de la gran probabildiad del daño, un riesgo mucho menor que una joyería que, estando vigilada día y noche, representa por sí sola un valor de 100.000 pesos.

Las unidades de riesgo no se forman atendiendo exclusivamente a la probabilidad del daño de los objetos, sino teniendo también en cuenta las cantidades que puedan gravitar sobre la empresa en caso de producirse el accidente. La *igualdad de valor* representado por los riesgos es, pues, el ideal de una unidad de riesgos.

Para conseguir esta equivalencia de valor hay un recurso primario del límite del riesgo, que es el *coaseguro,* y otro secundario, el *reaseguro,* cuyos respectivos fines veremos claramente con un ejemplo práctico y sencillo.

Supongamos que se solicita de la compañía A. de seguros de incendio, el de un gran depósito de mercaderías por valor

de 4 millones de pesos. Esta compañía se muestra dispuesta a cerrar el contrato, siempre que el propietario del depósito celebre otro seguro con las compañías B., C. y D., para que cada una de las cuatro sociedades contribuyan a cubrir una cuarta parte del valor total. Es un caso de coaseguro, una especie de participación o consorcio de varias empresas en el mismo seguro. Entre el propietario del depósito y cada uno de los cuatro aseguradores, media una relación contractual directa, y cada uno de los coaseguradores responde personalmente en la parte que le toca, sin que exista responsabilidad ninguna solidaria de cada uno por la suma total. Esta participación de varias empresas en un mismo seguro puede ser circunstancial, o responder a un acuerdo firme de un grupo de sociedades, cada una de las cuales haga intervenir siempre a las demás, que es lo que ocurre principalmente en los riesgos muy aventurados.

Puede ocurrir, sin embargo, que algunos de los cuatro coaseguradores no quiera o no pueda asegurar más que 100.000 pesos del millón que le corresponde en el seguro. En este caso, cierra personalmente contrato con otro u otros aseguradores que le descarguen del riesgo. A esto se llama división secundaria del riesgo, que es lo que constituye el reaseguro. El propietario del depósito no tiene por qué saber esto, pues lo normal es que el asegurado no tenga noticia del reaseguro. Entre el reasegurador y el dueño del depósito asegurado no media relación alguna contractual; el segundo no puede ostentar ningún derecho contra la empresa reaseguradora; la única que puede hacerlo es la compañía de seguros, que ocupa frente al reasegurador una posición jurídica análoga a la del propietario asegurado respecto a ella. Para distinguirla del reasegurador se da a ésta el nombre de asegurador principal.

Mas ocurre que la sociedad reaseguradora no quiere o no puede tampoco asumir la responsabilidad íntegra por los pesos 900.000 asegurados en ella, sino — supongamos — por la mitad solamente. En este caso, puede celebrar un nuevo reaseguro, al que en la técnica se da el nombre de *retrocesión*. Esta distribución del riesgo en sumas cada vez más pequeñas puede repetirse cuantas veces se quiera.

En efecto, los riesgos que suponen una responsabilidad muy

grande se desarticulan y descomponen muchas veces en tantas fracciones, que cabe dar a este fenómeno, como se ha hecho, el nombre de "atomización de los riesgos".

Los grandes almacenes "Printemps" de París, tasados en más de 40 millones de francos, al incendiarse en el otoño del año 1921, hallábanse asegurados en 91 compañías, por medio de una combinación de coaseguro. Casi ninguna de ellas estaba en condiciones de asegurar directamente más de 100.000 francos. Bien puede suponerse que con estos 91 aseguradores principales o directos concurrirían a desembolsar la suma asegurada varios cientos de reaseguradores.

**La organización racional del reaseguro.**

Gracias a la racional organización del reaseguro, pueden acogerse a los beneficios del seguro riesgos extraordinarios que de otro modo no tendrían acceso a él. De no existir esta institución, la compañía propietaria de un gran trasatlántico, que representa con su cargamento muchos millones, o la empresa de una fábrica muy importante, tendrían que entenderse directamente con cientos de aseguradores y llegado el caso, entablar acaso litigios contra todos ellos. El reaseguro les permite, en cambio, tratar solamente con unas cuantas empresas de seguros, y en muchos casos con una sola, encargándose luego ellas de repartir los riesgos como crean más conveniente.

No puede, pues, saberse para quién tiene más importancia el reaseguro, si para el asegurado mismo, para la empresa aseguradora directa, para la institución del seguro en general o para la economía del país.

En todo caso puede afirmarse que es el que capacita al seguro directo para cumplir con su misión, al menos en lo que se refiere a los riesgos considerables.

El reaseguro no es sólo un medio técnico de que dispone el asegurador principal, sino también un recurso mercantil, puesto que si sabe emplearlo, aumentará los rendimientos de su industria. Además, gracias a él, se consigue articular y combinar de un modo verdaderamente maravilloso las varias clases de explotación de todas las ramas y países, a lo cual contribuye especialmente el reaseguro de segundo grado, o sea la

retrocesión. Apenas habrá en toda la vida económica otra institución que haya desarrollado una acción tan completa como el reaseguro.

La relación entre el reaseguro y el seguro directo podría compararse a la que existe entre la elaboración de los productos a medio fabricar y los productos terminados. En ambas actividades reina una división del trabajo que intensifica la producción; y en los dos supuestos, el rendimiento del fabricante de los productos terminados (seguro directo) depende del fabricante del producto terminado (reaseguro).

A veces, el reasegurador desea concretarse a los reaseguros de empresas ajenas pero hay ocasiones en que se preocupan de tener una participación financiera en las empresas reaseguradoras, rebasando por tanto con su actividad los límites del reaseguro.

La eficacia del reaseguro se revela en todas las empresas de seguros directos, principalmente en que disminuye las oscilaciones en la marcha del negocio. Además, fomenta extraordinariamente la idea del seguro, elevándola como si dijésemos a una potencia superior, pues lo que hace el reaseguro en último resultado es articular a todos los que tomen parte en el seguro de una comunidad gigantesca.

**Cálculo del margen retenible: «maximación».**

En la industria del seguro tiene grandísima importancia poder determinar el límite a partir del cual no se necesita ya desplazar a otro el riesgo. El cálculo de este *margen retenible* o *máximo de riesgo* que puede reservar para sí el asegurador directo, al igual que todo reasegurador, es el problema a que se da el nombre de "maximación".

Fácil es comprender que este máximo depende de una serie de circunstancias.

Cuanto más antigua y extensa sea una empresa de seguros, tanto mayor será el máximo que se pueda reservar. En ello influyen considerablemente su capital y reservas, y también la calidad del riesgo. Si se trata de objetos que no implican una gran probabilidad de daños, como por ejemplo, un vehículo de hierro o acero, el margen reservable será mayor que si el objeto asegurado es un barco de madera. Habrá de tenerse,

pues, en cuenta, muy en primer término, el sistema y organización de las clases de riesgo. También puede influir esencialmente la situación económica general; mas lo que decide es siempre la experiencia y el tacto comercial del asegurador, que tiene en último término más importancia que cualesquiera otros de los teóricos.

La cuantía de los máximos reservados varía mucho en las diferentes ramas del seguro, y aun dentro de éstas, según la clase de riesgo y la empresa aseguradora.

Aunque la empresa aseguradora disponga de buenos fondos de garantía, no debe nunca tasar demasiado alto el máximo retenible, con desprecio de las enseñanzas matemáticas. Es peligroso, sobre todo, duplicar el máximo por el solo hecho de que se dupliquen los fondos de garantía, pues esto sería contrario a la ley del cálculo de probabilidades.

El problema de si un asegurador directo debe participar también del reaseguro y en qué extensión, admite una solución muy semejante al de si un industrial debe correr por sí mismo los riesgos y defenderse de ellos sin acudir al seguro; por grande que sea una empresa aseguradora y bien cimentada sobre cálculos sólidos, hállase siempre expuesta, aunque sea remotamente, a la posibilidad de un azar desfavorable que la obligue a desembolsar indemnizaciones muy superiores a las calculadas. El asegurador directo que reputase superfluo el reaseguro debería también, lógicamente pensando, considerar inútil el seguro directo para el fabricante. Claro está que tanto en el seguro directo, por lo que al industrial se refiere, como en el reaseguro, por lo que se refiere al asegurador, hay un justo límite al que debe llegarse sin pasar de él.

**Las formas del reaseguro.**

En la manera de emplear el reaseguro se dan una serie de formas: la primitiva era celebrar el contrato de reaseguro para cada caso; de este régimen, aplicado en la rama de transportes, se ha pasado al sistema actual que es el de celebrar un *contrato general de reaseguro* que sirve de base a una relación permanente entre el reasegurador y el asegurador directo.

Esta relación varía según que el reaseguro que se contrate sea obligatorio o voluntario, es decir, según que el asegurador

principal contraiga la obligación firme de cubrir con el reaseguro ciertos riesgos o se reserve la facultad de hacerlo así cuando le convenga. Mas el reasegurador se obliga, en ambos casos, a aceptar los riesgos que se le ofrezcan. A estas relaciones permanentes responden las cédulas de reaseguro, en las que no se dan más que los datos necesarios para la identificación y la vigilancia, remitiéndose para las normas de detalle al contrato general.

Asimismo hay que distinguir el *reaseguro de excedentes* y el *de cuotas*. En el primero se da en reaseguro la suma que rebasa un cierto límite (excedente) distribuyéndose por grados o por cuotas entre los varios reaseguradores que concurran. En el seguro de cuotas, mucho menos frecuente, el reasegurador se obliga a participar del riesgo con una determinada cuota. Los dos coinciden, sin embargo, en que el reasegurador tiene que cargar con una parte de todos los daños, proporcional a la participación que lleve en la suma asegurada.

Pondremos algunos ejemplos que aclaren estas varias clases de reaseguro.

En el verdadero seguro de cuotas, el asegurador principal retiene para sí una parte de todos los seguros, por ejemplo, el 30 por 100, trasfiriendo el 70 por 100 restante a varios reaseguradores, a cuatro, supongamos, de los cuales el primero lleva un 30 por 100, el segundo un 20, el tercero un 15 y el cuarto un 5 por 100 del riesgo total. El asegurador principal y cada uno de los cuatro reaseguradores tienen que compartir todos los daños que se produzcan en la misma proporción en que participan del negocio total, y por tanto en todos y cada uno de los que lo integran, o sea en un 30, un 20, un 15 y un 5 por 100.

No ocurre así en el seguro de excedente, en que éste se distribuye por grados. Sea A. la compañía principal, y B., C. y D. sus tres reaseguradores. B. se carga con una parte del margen que queda después de retener A. su máximo de riesgo (primer excedente) C. corre con otra parte del margen (segundo excedente) y D. con la parte restante. Es decir, que C. sólo participa de este seguro una vez que B. complete su parte; el cual, a su vez, tiene que esperar a que A. llene la suya, y lo mismo D., subordinado en su participación a B. y a C.

Supongamos, por ejemplo, que se trata de un seguro de pe-

sos 300.000.— y que A. retiene para sí 75.000.—; B., C. y D. participarían de él en 75.000.— pesos cada uno. En cambio, si ascendiendo el seguro principal a 200.000, A. quiere tener también 75.000, B. llevará otros 75.000, los 50.000 restantes C.; y D. se quedará sin nada.

En caso de siniestro, el asegurador principal y los reaseguradores deben concurrir a indemnizar al asegurado en la misma proporción en que participan del seguro. En el primer ejemplo abonaría cada uno la cuarta parte de la indemnización; en cambio, en el segundo, la parte de A. sería de 3|8, la de B. de 3|8 y la de C. de 1|4. D. quedaría, naturalmente, exento.

En el *reaseguro de excedentes con distribución por cuotas,* que es el régimen más importante y más frecuentemente seguido en el reaseguro, cada reasegurador parcitipa del exceso con una cuota fija. Sí, por ejemplo, son 5 los reaseguradores, cada uno de ellos puede reservarse un 20 por 100 en el remanente. Supóngase que el objeto asegurado asciende a 300.000 pesos, de que la compañía principal cubre 75.000 por su propia cuenta; el remanente de 225.000 pesos se distribuirá por quintas partes entre los cinco reaseguradores, a cada uno de los cuales corresponderán, por consiguiente, 45.000 pesos. Si el objeto asegurado asciende a 200.000 pesos, y A. retiene para sí 75.000, el remanente será de 125.000, y a cada uno de los reaseguradores tocarán 25.000 pesos. En caso de siniestro, todos ellos deberán contribuir a indemnizar al asegurado en proporción a la parte que lleve en el seguro. En el primer caso, el asegurador principal pagará 1/4 y cada uno de los reaseguradores 3/20; en el segundo caso, sobre el asegurador principal pesarán 3/8, y 1/8 sobre cada uno de los reaseguradores.

Hay, además, una combinación de estos dos tipos de reaseguro bajo el nombre de *contrato de remanente por cuotas,* en que el reasegurador se hace cargo, a la par, de una cuota de los riesgos y de una parte del remanente.

Existe una variante del contrato de excedente de daños, a que se da el nombre de *contrato de remanente de daños* o *reaseguro a segundo riesgo,* que se aplica principalmente para los reaseguros de catástrofes. En él se señala una cantidad

que es la que el asegurador principal asume, y todo lo que pase de ella se considera excedente de daños.

Todos los tipos de reaseguro que hemos mencionado son *reaseguros de cantidades,* en que sólo se tiene en cuenta la cuantía de los daños. Mas cabe también que el asegurador principal no tenga más remedio que hacerse cargo de un determinado riesgo contra su voluntad, y en este caso puede traspasarlo a otra empresa mediante un *reaseguro de riesgos.*

**Historia del reaseguro.**

Como es lógico, encontramos el reaseguro primeramente en unión con el seguro marítimo; es de suponer que ya en el año 1370 haya existido en forma de una cesión total. Los primeros vestigios de una cesión parcial del riesgo parecen hallarse en Inglaterra, en el siglo XVI, cuando el negocio de seguros marítimos era todavía explotado por aseguradores aislados, con ayuda de las Bolsas, con fines especulativos y no sobre bases técnicamente perfectas. Dados los grandes peligros de los viajes en aquellos siglos, en que solía transcurrir mucho tiempo antes de que se tuvieran noticias del arribo a destino de un buque asegurado, y en los cuales la situación financiera de un asegurador aislado dependía a menudo de la suerte de ese buque, era muy lógico que el especulador que abrigara temores a ese respecto deseara librarse aunque fuera solo parcialmente del riesgo que había contraído. No siendo posible la rescisión del contrato, puesto que el asegurado no siempre se hubiera declarado dispuesto a que otro ocupara el lugar de su asegurador, se originó en forma muy natural un seguro nuevo, consistente en la celebración, por parte del asegurador que hubiera comenzado a temer por su negocio, de un contrato con otro más animoso, el cual en el caso que el primer asegurador llegara a verse en la necesidad de abonar un riesgo al asegurado, se hacía cargo, contra la correspondiente remuneración, de una parte de ese riesgo. Vale decir que el asegurador se aseguraba a su vez en otro asegurador, que venía a ser así el reasegurador, contra las consecuencias emergentes de su obligación contractual de indemnización, exigible en caso de una avería sufrida por el buque.

Varias disposiciones legales demuestran que a fines del

siglo XVI y durante el siglo XVII esa clase de negocios estaba ya muy difundida en el seguro marítimo. Alrededor de 1590, el reaseguro es mencionado en el *Guidon de la Mer* francés; en 1609 en los *Kostumen* de Amberes; en 1681, en la *Ordonnance de la Marine* francesa; también es conocido en esa época en los Países Bajos. En aquellos tiempos el reaseguro se concertaba sólo en determindos casos; no existía aún una unión sólida entre el seguro y el reaseguro.

Aparte de la causa ya mencionada, existían otras que abogaban en pro del reaseguro, especialmente del reaseguro total; así, por ejemplo, en el caso del fallecimiento de un reasegurador aislado, si los herederos querían librarse del riesgo aún pendiente, o si un asegurador deseaba liquidar su negocio, o, finalmente, si un asegurador entraba en cesación de pagos.

Es casi innecesario mencionar que esas formas primarias del reaseguro eran con bastante frecuencia negocios meramente especulativos. Una intensa especulación con respecto a la suba y baja de la prima de reaseguro comenzó en Inglaterra cuando dos compañías de seguros marítimos de ese país obtuvieron el monopolio para su explotación. Ello explica la prohibición de ejercer el reaseguro, —con excepción de ciertos casos determinados,—de acuerdo a una ley dictada en el año 1746, la que no fué abolida formalmente sino recién en 1864.

Pero no solamente disposiciones legales como las mencionadas fueron un obstáculo para el desarrollo del reaseguro, sino también para el desarrollo de la técnica del seguro en uno de sus aspectos, a saber, que desde un principio los aseguradores evitaban hacerse cargo de riesgos demasiado elevados, participando en un mismo riesgo un número más o menos considerable de aseguradores, es decir, que se trataba de un coaseguro, en lugar del reaseguro.

No es posible establecer con precisión en qué época del reaseguro, empleado originariamente de cuando en cuando, fué reemplazado por el sistema moderno de los convenios corrientes de reaseguros. No ha de ser erróneo suponer que data del primer cuarto del siglo XIX; a menudo se celebraban en forma de un intercambio recíproco: una compañía daba reaseguros a la otra y a su vez los tomaba de ella.

En contraposición a las leyes inglesas, toda una serie de

leyes del siglo XVIII autorizan expresa o tácitamente el reaseguro marítimo; así, por ejemplo las leyes de Suecia y España, y también el derecho prusiano y el derecho hamburgués.

No puede llamar la atención el hecho de que en otras ramas del seguro, el reaseguro se adoptase recién mucho después. Así, por ejemplo, el seguro contra incendios nunca fué objeto de la especulación de personas particulares aisladas. Se originó más bien como una institución de utilidad pública, siguiendo la división política del país. Recién cuando a raíz de la clasificación se constituyó un seguro profesional contra incendio y con él una explotación más intensa, un tratamiento individual de los riesgos y una prima que respondía al monto del peligro, se hizo sentir la necesidad de un reaseguro de los establecimientos de seguro contra incendio, debido a que, análogamente a lo que ocurría en el seguro marítimo, el riesgo financiero era mucho mayor cuando se trataba de cubrir riesgos elevados que en el caso de riesgos insignificantes. La experiencia enseñó al asegurador que para obtener ganancias, era necesario mantenerse dentro de ciertos límites con respecto al riesgo a asumir, más allá de los cuales el asegurador no debe obligarse.

Pero a medida que aumentaba el reconocimiento de la necesidad de fijar una suma máxima del seguro, se difundía el interés por el seguro y también la preferencia por determinadas compañías. Con bastante frecuencia, las demandas de seguro procedentes de un mismo barrio urbano o de una misma calle se agolpaban todas en una misma compañía de seguros. Si la compañía se hacía cargo de todas las demandas de seguro, su riesgo, en el caso de llegar a estallar un incendio, era extraordinariamente elevado, dado que podía suceder que todo el barrio en cuestión llegara a ser pasto de las llamas; si, por otra parte, la compañía declinaba hacerse cargo del seguro de un número de edificios en una misma calle, ello perjudicaba su buen nombre, y los edificios por ella rechazados quedaban adjudicados a una compañía en competencia. En ese caso, el reaseguro constituía un camino que permitía salvar esas dificultades. La compañía se hacía cargo de todo el barrio urbano, pero celebraba a su vez con otra compañía un convenio en el sentido de que esta última debía reembol-

sarle la parte del siniestro pagado que sobrepasara una suma determinada.

**El mercado mundial del reaseguro.**

Alemania dominó, con excepción del seguro marítimo, hasta ya comenzada la guerra mundial, todo el mercado de reaseguros . La influencia del espíritu emprendedor alemán y del capital alemán, que en forma del reaseguro se ejercía en todos los países civilizados del mundo, es muy considerable. Paso a paso, el reaseguro alemán había conquistado el terreno. Conjuntamente con el mismo, las oficinas de corredores extranjeros de reaseguro, que antiguamente, más o menos desde 1865, habían predominado en Alemania y que trabajaban siguiendo las normas de las instituciones francesas e inglesas, han conservado siempre una gran importancia.

El reaseguro del extranjero tuvo hasta la época de la postguerra poca importancia en comparación con el reaseguro alemán. Sólo en número relativamente pequeño de países, se habían constituído empresas especiales de reaseguro de importancia internacional En su mayoría, esas instituciones no pudieron subsistir sino poco tiempo. Las primeras compañías, que se dedicaron exclusivamente al reaseguro, fueron fundadas en otros países de 22 a 71 años después que en Alemania; a saber, en 1863 en Suiza, en 1864 en Francia, en 1865 en Austria, en 1903 en Inglaterra, en 1912 en los Estados Unidos. Es de notar especialmente la circunstancia de que, a pesar del elevado número de colonias que posee Inglaterra y de la intensidad de sus relaciones comerciales en todas partes del mundo, las pocas compañías inglesas de reaseguros que se constituyeron en el curso del siglo pasado no pudieron subsistir. Tampoco América tuvo, hasta hace algunos años, instituciones propias de reaseguros, a pesar de que en ese país la demanda de reaseguros era particularmente grande. Sin embargo, la legislación americana no consulta para nada esa demanda; por el contrario, por motivos fiscales y político-comerciales, opone dificultades al reaseguro. En toda una serie de Estados de la Unión americana, están prohibidos los reaseguros en las compañías de seguros contra incendio no autorizadas en los Estados en cuestión. Los representantes de las

sociedades anualmente deben prestar una declaración jurada de haber cumplido esas disposiciones. A consecuencia de esas leyes, es sumamente difícil cubrir, por ejemplo, la demanda de seguros contra incendio, lo cual origina justificadas quejas en amplios círculos.

La guerra mundial contra Alemania trajo consigo una lucha contra el predominio del reaseguro mundial en el mercado mundial. Ello ha sido reconocido claramente y con toda sinceridad. Sin embargo, a pesar de lo que antecede, las relaciones entre la empresa tal vez más internacional del mundo, el reaseguro alemán y el seguro extranjero, no quedaron cortadas a causa de la guerra, y aún allí donde ha tenido lugar una ruptura, las relaciones han vuelto a reanudarse, debido a que las necesidades económicas han resultado también en este caso, más fuertes que los intereses políticos. Atestigua la fuerza realmente extraordinaria del reaseguro alemán, su trabajo de calidad y la energía de sus directores, el hecho de que pocos años después de terminada la guerra mundial, volviera a conquistar una actividad internacional digna de respeto.

En lo que se refiere a los reaseguros en la Argentina, en primer lugar hay que distinguir entre las grandes compañías y las pequeñas. Las primeras posiblemente sólo harán uso de los reaseguros facultativos; las últimas tienen celebrados contratos obligatorios, especialmente con compañías inglesas, mientras que el resto se reparte entre compañías de numerosos países, llamando la atención que faltan casi por completo, como reaseguradoras, las compañías españolas e italianas.

**Reaseguro nacional.**

En varias oportunidades, se ha recomendado como medida de política financiera un reaseguro nacional; así, entre otros países, en Francia. En Rusia, ese seguro fué introducido y mantenido durante algún tiempo por el ministro Witte, en el año 1906. En Turquía, se fundó en 1929 la Sociedad Anónima Nacional de Reaseguros, en la cual las compañías que trabajan en Turquía están obligadas a cubrir el reaseguro del 50 % de sus primas. Esa compañía, que se halla íntimamente unida a la administración de finanzas de Turquía, posee

el monopolio de los reaseguros. También Letonia posee, desde 1930, un reaseguro nacional contra incendios, que en parte es obligatorio, en tal forma que las compañías que trabajan en ese país están obligadas a hacer participar al Estado con un 10 %. Sin embargo, la Sección Seguros del Ministerio de Finanzas, que tiene a su cargo esas operaciones, se reserva el derecho de rechazar determinados riesgos, mientras que por otra parte, las compañías particulares pueden ceder al Estado una cuota mayor de sus reaseguros.

Es conocido el monopolio de reaseguro que fué implantado en Chile de una manera muy característica. El Estado ha fundado allí una sociedad anónima para reaseguros, que funciona desde 1931. El gobierno tiene en sus manos una parte apreciable de las acciones; otra parte tiene que ser tomada por las compañías de seguros chilenas, cada una en proporción a su importancia; y sólo una pequeña parte de las acciones se lanza al mercado. Las compañías chilenas sólo pueden colocar sus reaseguros en esa institución semi-oficial; pero la institución a su vez recurre a la retrocesión en compañías privadas extranjeras. Si se imagina dicha institución con sus ventajas pero también con sus aspectos no exentos de reparos, implantada en todos los países, se llegaría una especie de Liga de las Naciones con respecto al seguro, que podría tener por consecuencia una comunidad de todos los hombres asegurados, que en nuestra época de armamentismo no sería más que un sueño.

**El futuro del seguro depende del reaseguro.**

El enorme progreso del seguro moderno, que fué transitoriamente interrumpido por la guerra mundial y sus consecuencias, depende en medida considerable del reaseguro. Es del reaseguro que depende en primer término, tanto en la actualidad como en el futuro, la formación de nuevas ramas de seguros, las que materialmente deben su fuerza vital al reaseguro. Pero su prosperidad o decadencia se halla íntimamente ligada a las alternativas de los cambios.

# CLAUSURA DEL CURSO

## PALABRAS FINALES DEL PROFESOR DR. MANES

Señoras y señores:

Mis conferencias sobre capítulos seleccionados de la teoría y práctica del seguro, en esta Facultad, han terminado. Una conferencia más tendrá lugar en la Facultad de Derecho el lunes a las 10 sobre problemas del derecho del contrato de seguro.

Ha sido un gran honor y placer para mí hablar a ustedes, y quisiera agradecerles el interés y la paciencia que han tenido... Muchísimas gracias y — como espero — hasta la vista!!

## CLAUSURA DEL CURSO, POR EL PROFESOR TITULAR DR. RIVAROLA

Señores:

El profesor Manes acaba de dar término al curso breve sobre seguros que se proponía desarrollar bajo los auspicios de esta casa. No abrigo duda alguna que le habría sido más fácil y sencillo dar cien conferencias y no el reducido número de las que nos ha proporcionado la satisfacción de oirle. No poca es la tarea para quien mucho sabe y tanto tendría que decir, seleccionar y exponer solamente lo que la premura del tiempo permite, y hacer una poderosa síntesis en la que a menudo puede aparecer como superficial la expresión fugaz de lo fundamental e indispensable.

Al trasladarse desde el lejano país en que vive, para afrontar las dificultades del idioma, vencidas por él airosamente,

y conducirnos por un sendero en el que a pesar de la rapidez de la marcha nos ha mostrado todo lo que debíamos ver, ha realizado un esfuerzo digno de todo nuestro reconocimiento.

Debemos igualmente agradecer, —y tengo para ello especial encargo del señor Decano, ausente por motivos superiores a su voluntad, — a la Asociación de Aseguradores la generosa iniciativa que nos ha permitido escuchar aquí la palabra de una de las más altas eminencias mundiales en materia de seguros, con el interés revelado por la concurrencia que se ha mantenido invariable a través de todo este breve curso. Séame, pues, permitido expresar ese agradecimiento en nombre de las autoridades de la casa, en el de nuestro Instituto y en el mío propio.

Señores:

Acabáis de aplaudir la última conferencia del profesor Manes como lo habéis hecho en todas las anteriores. Os pido ahora que me acompañéis en un nuevo aplauso como resumen de todos y para todo el curso dictado, a la vez que como afectuosa despedida del maestro que además de su enseñanza nos deja también la expresión indudable de su amistad hacia nosotros.

———

# INDICE


Inauguración del curso ..... VII

Discurso del Presidente de la Asociación de Compañías de Seguros, doctor Pedro J. Acevedo ..... VII
Discurso del Decano de la Facultad de Ciencias Económicas doctor Enrique César Urien ..... X
Discurso del profesor titular doctor Mario A. Rivarola ..... XI
Discurso del profesor doctor Alfredo Manes, e introducción a sus conferencias ..... XIII

Observaciones fundamentales ..... 1

Los dogmas económicos y el seguro. — La ciencia del seguro. — Amplia difusión del seguro, pero no de la ciencia del seguro. —Definición del seguro. — Explicación de la definición. — Supuestos y límites del seguro. — Comparación del seguro con otras instituciones económicas. — División sistemática.

Relación entre la teoría y la práctica del seguro ..... 17

Los términos «teoría» y «práctica». — Importancia de la teoría para los prácticos. — Biografías de aseguradores. — Educación teórica de los aseguradores prácticos. — La profesión de asegurador. — Organización perfecta. — Educación de una generación bien preparada. — El desarrollo del negocio asegurador. — El problema del seguro por el Estado. — El problema de la racionalización. — Necesidad de una unión entre la práctica y la teoría.

Importancia económica del seguro ..... 33

Instituciones para combatir los peligros materiales. — Seguro y economía mundial y privada. — Seguro y economía nacional. — Productividad del seguro. — Naturaleza del daño cubierto por el seguro. — Las primas del seguro. — Siglo de seguros. — El seguro es un triunfo de la idea humana. —

Importancia del seguro para el crédito. — El seguro traspone las fronteras nacionales. — Importancia social de los seguros. — La parte sombría de los seguros.

Evolución del seguro en los tiempos modernos ..... 43

Plan sistemático de la historia del seguro. — La idea fundamental del seguro. — Los últimos cuatro siglos. — El siglo XIX. — Epoca de fundaciones. — Paralelismo entre el seguro y las demás industrias. — Tendencia a la uniformación. — El seguro y la guerra mundial. — Racionalización del seguro. — Poderoso desarrollo del seguro. — El seguro social. — Los años de la post-guerra.

Política del seguro ..... 55

Explotación del seguro por el Estado. — Opiniones de los adversarios. — ¿Nacionalización o control por el Estado? — Errores de los partidarios de la nacionalización. — Los males del seguro privado. — Ventajas del seguro privado. — Falsas objeciones contra el seguro privado. — El monopolio público del seguro. — La mejor solución del problema de la nacionalización. — Diferentes formas de nacionalización. — Conclusión general.

Fiscalización del seguro ..... 67

Los adversarios de la fiscalización. — Diferentes opiniones de los partidarios de la intervención del Estado. — Experiencia temprana. — Rigurosa legislación de la época moderna. — Agrupaciones características. — Principios para una ley de fiscalización. — El sistema de la concesión. — El seguro y la confianza de la población. — La publicidad como importante factor de la fiscalización. — Inspección material del seguro. — Responsabilidad que implica la misión del Estado. — La inversión de capitales. — Normas alemanas sobre inversión. — Inspección de seguros en Francia. — Inspección de seguros en Estados Unidos. — Los proyectos argentinos. — Límites en la eficacia de la inspección.

Seguro de vida ..... 87

Historia antigua. Orígenes del seguro de vida. — Historia moderna. — El desarrollo de la póliza. — Diversidad de formas del seguro de vida. — Los dos grandes grupos. — Formas especiales del seguro de patrimonio. — Riesgos peligrosos. — El seguro de vida de la mujer. — Seguro de vida de abstemios. — Seguro sin revisación médica. — El seguro colectivo de vida. — Los seguros de renta. — Seguro de renta de la mujer. — La forma más conveniente de seguro. — El seguro más conveniente depende de las circunstancias de cada caso. — El seguro popular.

Seguro contra incendio ..... 109

Historia. — El desarrollo interior. — Diversas clases de seguro de incendio. — Definición del incendio. — La causa física

del incendio. — Limitaciones de la responsabilidad del asegurador. — Auto-participación del asegurado. — La desvalorización de las cosas aseguradas. — Las tarifas de primas. — La estadística de las causas de incendio. — El control máximo. — Pólizas combinadas.

Seguro de transportes ..... 123

Diversas ramas y clases. — Antigüedad del seguro de transportes. — La póliza de seguro marítimo en forma explícita. — Evolución de la póliza. — Organización interna. — Evolución reciente. — Tendencia hacia la baja de las primas. — Límite de la capacidad del seguro. — Las tarifas y las primas. — La corporación de los Lloyd's en Londres. — Cálculo racional de las primas. — Seguro de transportes interiores. — Seguro de transporte aéreo.

Reaseguros ..... 139

El reaseguro como parte del seguro en general. — La organización racional del reaseguro. — Cálculo del margen retenible: «maximación». — Las formas del reaseguro. — Historia del reaseguro. — El mercado mundial del reaseguro. — Reaseguro nacional. — El futuro del seguro depende del reaseguro.

Clausura del curso ..... 153

Palabras finales del profesor doctor Manes ..... 153
Clausura del curso, por el profesor titular doctor Rivarola ... 153

3 0112 105386665